ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

МІЖНАРОДНИЙ
БЛАГОДІЙНИЙ ФОНД
«ПЛАНЕТА
АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ»

# ЕКОНОМІЧНИЙ НОБЕЛІВСЬКИЙ ВІСНИК

**Виходить 1 раз на рік**

**№ 1 (7) 2014**

**Заснований у вересні 2008 р.**

**ДНІПРОПЕТРОВСЬК**
**2014**

ЗАСНОВНИК І ВИДАВЕЦЬ:
***ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ***

**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 (ДУАН, м. Дніпропетровськ);
*В.М. Геєць* – доктор економічних наук, професор, академік НАН України (м. Київ);
*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 (ДУАН, м. Дніпропетровськ);
*Г. Заман* – доктор наук, професор, член-кореспондент Румунської академії (Румунія);
*В.В. Зірка* – доктор філологічних наук, професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);
*Г.О. Крамаренко* – доктор економічних наук, професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);
*Б.М. Кузик* – доктор економічних наук, професор, академік РАН (Росія);
*С.А. Кузнецова* – доктор економічних наук, професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);
*В.Є. Момот* – доктор економічних наук, професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);
*В.А. Павлова* – доктор економічних наук, професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);
*Ю.Є. Петруня* – доктор економічних наук, професор (м. Дніпропетровськ);
*О.В. Пушкіна* – доктор юридичних наук (ДУАН, м. Дніпропетровськ);
*Ю.К. Тараненко* – доктор технічних наук, професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);
*В.М. Тарасевич* – доктор економічних наук, професор (м. Дніпропетровськ);
*О.Б. Тарнопольський* – доктор педагогічних наук, професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);
*В.А. Ткаченко* – доктор економічних наук, професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);
*Д.К. Чистилін* – кандидат економічних наук (м. Дніпропетровськ);
*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 (м. Дніпропетровськ).

*Затверджено до друку і до поширення через мережу Інтернет*
*за рекомендацією вченої ради Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля*
*(протокол від 24.04.2014 р. № 2).*

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, шведською, німецькою, іспанською, французькою, італійською (змішаними) мовами.

**«Економічний нобелівський вісник»**
**включено до Переліку наукових фахових видань України**
**(наказ Міністерства освіти і науки України від 26 травня 2014 р. № 642).**

**Журнал «Економічний нобелівський вісник»**
**зареєстровано в міжнародних наукометричних базах *INDEX COPERNICUS*, *РИНЦ***
**та *ULRICH'S PERIODICALS DIRECTORY.***

Усі права застережено. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою авторів і редакції. При передрукуванні посилання на ***«Економічний нобелівський вісник»*** обов'язкове.

© Економічний нобелівський вісник, 2014
© Дніпропетровський університет
імені Альфреда Нобеля, оформлення, 2014

УДК 330.1

**M. NOBEL,**
*PhD, Professor, Chairman of the Nobel Sustainability Trust Foundation (Sweden)*

# THE DYNAMITE KING AND THE RUSSIAN ROCKEFELLERS – ALFRED NOBEL AND HIS TWO BROTHERS

*Unique historical materials based on the recollections of family members of Alfred Nobel are given, which highlight its establishment as an outstanding entrepreneur, the vital interests and predilections of Alfred Nobel, which ultimately determined the choice of the nominations for the famous prize are also listed. The remarkable fact that Stalin was in his time helping worker at Nobel factory is noted, the causes that led to the fact that Alfred Nobel did not create the family had been analyzed.*

***Key words: entrepreneurship, partnership, Nobel Prize nomination.***

The name Nobel has been found in studies to be one of the most widely recognised names in the world today. The reason for this is of course the Nobel Prize. But also Alfred Nobel, the inventor of dynamite is universally recognised. Much less is known of his family and his two brothers who in their own right were as inventive as he was but who had the misfortune to choose the wrong country for their work.

The family Olufsson, known from the 16th century, were farmers in a small village named Nöbbelöv in Skåne, the southernmost part of Sweden. The Olufssons still farms the same land today. The Nobel family started with Peter Nobelius who took his name from the village and became a district court judge in Uppsala.

There he met and married Wendela, daughter to Olof Rudbeck; rector magnificus of the university, called the Leonardo da Vinci of the North and changed his name to Nobel.

Rudbeck was active and proficient in an astounding number of fields. He made significant discoveries in physics, chemistry, education, biology, history, medicine, and fine arts.

He constructed beautiful buildings, renovated entirely the university structure, he discovered the liver's lympathic vessels in anatomy, he was Sweden's greatest botanist after Linné, he painted, composed and wrote books among which the most famous was the «Atlantica». In it he tried to prove that Sweden was the old Atlantis and the original cradle of all civilisation and I, as a Swede, of course thinks he was absolutely right.

Rudbeck's gifts and talents were passed on through his daughter to his grandson Immanuel Nobel, a dynamic inventor, energetic, sympathetic and multitalented but quick tempered and lacking in formal schooling and business sense. This sometimes made it difficult for him to distinguish between rash ideas and the commercially possible.

After a failure in Sweden in the building industry, Immanuel moved to St. Petersburg with his 3 sons in 1842, the land of promise at that time. An autodidact architect, a painter, which you will see from his watercolours, he started a mechanical workshop, which rapidly expanded. Among other things he invented plywood and set up Russia's first rolling steel mill and built its first propeller driven steamship.

The boys received a good private education. Already at 17 years of age Alfred spoke five languages and was fully trained as a chemist with a broad education in literature and other subjects.

Immanuel's wife Andrietta, Alfred's mother, stayed behind in Stockholm while her husband worked in Russia.

*© M. Nobel, 2014*

During five years, living in absolutely miserable conditions, she sold groceries and milk in a small shop in Stockholm, where she raised Alfred and her three other sons. A very courageous woman, according to her sons she never once complained about her situation. Alfred and his brothers actually sold matchboxes in the streets in order to survive.

Immanuel's greatest invention, apart from plywood, was the world's first functioning underwater mine, which he demonstrated before the Tsar and with which the Russians subsequently prevented the English-French fleets to reach the shore of St Petersburg.

In the mine, besides a charge of black powder there is an iron ball in a container. When the boat hits it, the ball falls down and crushes a vial of sulphuric acid, which blends with potassium bicarbonate, and the whole contraption explodes.

Immanuel's mechanical factory in St. Petersburg enjoyed a rapid expansion due to a rush of orders from the army but this suddenly turned into a commercial disaster when the Tsar died and the government simply cancelled all orders. Immanuel again went bankrupt and went back to Sweden; his sons, Ludwig and Robert, took over the business.

Ludwig, dynamic and intellectual, reorganised the bankrupt arms and gun factory. He received a huge order from the army to rebuild old muzzleloaders to repeat rifles. The Berdanka, as it was called, needed new butts in the process.

His brother Robert, a chemical engineer, was therefore sent to the Caspian Sea to look for walnut wood for these rifle butts but met a man on the boat who told him about his oil drilling experiences and Robert instead went to Baku, the oil production capital of that time in the Russian empire.

Gas and oil literally poured out of the ground in Baku. In the temple of the Zoroasters the fire worshippers, eternal fires are fed by gas streaming out of the pipes on top of the building.

When Robert arrived in Baku, oil drilling was very primitive. Kerosene was mostly used for lamp oil and heating, but the poor refinery process made it difficult to use because of the fumes and smoke it generated. The Nobel brothers totally revamped the drilling techniques and Robert, being a chemist, improved the distillation process so that he obtained an almost pure and smokeless liquid. The Nobel Kerosene within a year saw its demand increasing fourfold.

When Robert came to Baku the cost of oil transport was several times higher than the cost of extraction. It was done with small sacks on camel backs or barrels on sleighs, even dogcarts.

The Nobel brothers were innovators in oil production through the transformation of a frequently inferior product into a high quality one and delivery of a guaranteed quantity. One customer wrote: «when you buy a hundred pounds, you know you will get 100 from the Nobel's and not 92 or 85».

However, the brothers greatest contribution was in logistics and the transformation of a primitive, inefficient and expensive transport into a mass distribution system involving pipelines, oil tankers, railroad tank cars, oil storage facilities and which basically still is used today.

In this way they enabled a superior quality product cheaply and rapidly to reach widely dispersed customers. To do this the brothers constructed the first pipeline in Europe and second in the world.

Ludwig also designed and built the world's first oil tanker in Sweden, the Zoroasther, named after the god of fire. Since it was too long to fit in the locks of Göta Canal it was constructed in parts, transported in pieces and welded together in the Baltic Sea, a radical innovation at that time.

A number of other products were also acquired. Nobel went to Germany to look at a new engine developed by a man called Rudolf Diesel and obtained the license for manufacturing it in Russia. Soon the Nobel diesel engines made at the factory in St Petersburg were installed everywhere in that country and the world's first diesel engine

submarine; the Minoga was built in the Nobel shipyards, with a significant improvement in U-boat performance.

The Nobel company personnel policies were far advanced for it's times: they provided housing, medical care, schooling, and pensions to the labourers, in a country that regarded workers as a totally expendable resource. Their workers then saved the Nobel brothers when the revolution came. The Bolsheviks wanted to kill all of the so-called plutocrats but the Nobelites, as the workers were called, formed a protective cordon around the brothers, saying they were far better than the others and should be spared.

The brothers mechanical construction business also expanded rapidly. One of the family factories in St. Petersburg actually covered a whole section of the city and still exist today.

In 1916 under Emanuel Nobel's leadership the company Branobel was the biggest company in Russia, it had 52.000 employees, a huge figure at that time, and producing one fourth of world's crude oil. It had the largest private tanker fleet in the world with 40 tankers and 1.200 tank wagons.

It had 400 oil depots all over Russia. It revenues far exceeded Sweden's gross national product at that time. Its net worth *at that time* was over 260 million dollars while the shareholders received 40% dividends.

The year after, in October 1917 the Bolsheviks came to power in Russia. Soon they had destroyed everything the Nobel brothers had built over the last half-century. The wells were filled with water or were set afire, the pipelines blasted to pieces, the offices closed. The tankers and railway cars were confiscated.

Joseph Stalin is said to have worked as a ball bearing cleaner at the Nobel and Rotschild oil companies. It is interesting to speculate how the world would look if Nobel or Rotschild's had made Stalin a foreman or a director of the company.

Emanuel had to flee, disguised as a peasant. After a dramatic escape through Russia by horse and by foot over lake Ladogas ice he arrived 1918 in Sweden. His brothers were incarcerated a while in Bolshevik prison but also managed to escape to Sweden. The Nobel Empire was irrevocable lost.

In summary, what are the lessons to be drawn from the story of the Nobel brothers in Russia? The most obvious is the importance of choosing your parents carefully for the quality of their genes.

The second is to look at the long-term political stability of your future geographical area of operations.

The third is to treat your employees well because you never know when they get on top of you.

This is a university dedicated to economic science. I heard an interesting definition of the requirements for commercial success of innovations – as you know most of the start-ups fail within a year or two – you need three elements to be successful, first you need a visionary entrepreneur, willing to take risks, going outside the established channels, someone to seize opportunities, in our case it was Robert Nobel.

But then you need to replace him with an able administrator and manager as soon as the business is working, to develop and consolidate it into a solid structure, that was Ludwig and Emmanuel, his son and then you need a business angel, willing and able to provided long term financial support in form of capital in a period of rapid expansion and potential liquidity restrictions and that was Alfred.

Immanuel the father of the four brothers, had moved back to Sweden with the younger brother Emil and started a factory for explosives in Stockholm. Alfred joined a year later.

The Italian chemist Sobrero had invented nitroglycerine, which represented a major advance over black powder but was a very volatile substance, exploding at the slightest provocation.

Safety conditions in explosives manufacturing at that time were of course appalling and Alfred had complained that nitroglycerine on the factory floor created micro explosions when ironclad wheelbarrows passed over it.

In 1864 a detonation occurred killing four persons and destroyed the factory. Among these four was Emil, Alfred's younger brother. The father soon afterwards had a cerebral stroke from which he never recovered.

Irate neighbours and local authorities forced Alfred to move to a barge anchored in a bay outside Stockholm to continue his experiments to render the dangerous blasting oil harmless. In 1864 he managed to combine nitroglycerine with a silicon powder and named it dynamite after the Grecian word «Dynamis» which means power.

Dynamite, being both safe and powerful, rapidly took over world's blasting operations. Among hundreds of other projects it enabled the construction of the Panama Canal and the Simplon tunnel.

As fundamental for the progress of blasting technology as dynamite was his invention of the blasting cap. Without it, there was no safe and efficient method to ignite the dynamite.

Alfred soon had established companies all over the world. He was an astute and indefatigable worker, writing 30 long letters per day on an average.

Alfred was scrupulously honest and trusting, it was therefore a great tragedy for him when he discovered that his closest collaborator, Paul Barbe had swindled him. Upon Barbe's suicide after a Panama Canal stock fraud, it was found that millions were missing in the Nobel Dynamite companies. Alfred only became more determined to succeed.

Alfred was interested in many other fields such as for example aluminium, which he called the metal of the future. In 1892 he built the world's first aluminium boat called Le Mignon. It was 12 meters long and 1,8 meters broad.

He also had rockets built to replace artillery shells; these experiments were carried out in the middle of Stockholm. It was the second rocket experiment in modern times after the Englishman Congreave. You must be impressed by the recklessness of these men; they were launching these heavy military rockets in the middle of Stockholm.

The world's first photo was taken from a rocket sent up by Alfred to 120 meters of altitude in Karlskoga. He was also interested in synthetic rubber, viscose silk and artificial leather, new oil lamps, signal systems for trains, new steel manufacturing methods, electrochemical processes for industrial use, instruments for anaesthesia, blood transfusions and other medical processes.

More efficient and safer lighting, a revolutionary rotating four-cylinder steam engine, new motion picture methods, the list is almost endless. He received 355 patents altogether, the most in the world after Thomas Alva Edison.

Alfred, called the richest hobo in Europe by Victor Hugo, constantly travelled around to his 18 factories. From a personality point of Alfred was quite a nice man. He had a rare combination of a genius for invention – "I have new 300 ideas per year and if only one of them work I am happy" he claimed – and a good business sense, he was scrupulously honest in his business dealings and also friendly, generous and a brilliant conversationalist. "I'd rather take care of the stomachs of the living than the glory of the departed in form of monuments" he once said.

But he was also an unhappy man, shy before women, hypochondriac, and a very melancholic personality. Alfred Nobel did not have a very happy life. He was sickly; he suffered from a variety of physical illnesses such as migraine, angina pectoris, chronic bronchitis and was frequently depressed. He had little social life; he could work up to 20 hours per day alone in his laboratory.

Alfred never had a family; throughout his life he had only three relationships with women, all disappointing. The first was with a young girl in Paris, Miss Riviere, who was working in a pharmacy. She died very young in tuberculosis and Alfred was devastated.

The second one was Bertha von Suttner, the famous peace activist, who came as his private secretary to Paris but only stayed for a week before returning to her fiancée. Alfred, who had proposed marriage, was again shattered.

He also had a long and unhappy affair with a young Austrian girl, Sophie Hess who was 23 years younger than he. It was a true Pygmalion scenario in which Alfred tried to educate the girl to take a place at his side. She, however, was only interested in what material satisfactions she could obtain so for 14 years they mostly lived separate lives and communicated through letters, he writing to tell her to improve herself and she telling him to send more money.

He had four homes, in Paris, in Ardeer, Scotland; in San Remo, where he moved after the French accused him of spying for the Italians and in Sweden where he bought Bofors Industries, one of the world's largest armament factories. Wherever he settled down, he built laboratories. In these he spent most of his working hours, sometimes up to 20 hours per day.

He was deeply interested in literature and wrote both poetry and a play Nemesis – actually a pretty lousy play.

He wrote to his brother expressing his dread of dying alone without anybody dear to him attending his deathbed. Still that was what happened, in 1896 he had a stroke and died alone in his villa in San Remo, Italy, only surrounded by his servants.

One year before his death Alfred had signed the famous document, which would realise some of the goals to which he had devoted much of his life. His funeral in Stockholm resembled a state occasion.

Alfred's reasons for creating the Prize were defined by him in the following way:

"To spread enlightenment is to spread prosperity for everyone and with prosperity most of the evil will disappear. The conquests of scientific research... instil in us the hope that the microbes of the body and the soul will gradually be exterminated and that the only war humanity will wage in the future will be the war against those microbes". Nice sentiment I think.

Why did he choose the five subjects he did, chemistry, physics, literature, medicine and peace? Why not, for example, mathematics or astronomy or biology?

The answer is simple.

He chose chemistry and physics because he worked in those fields and saw himself primarily to be a chemist and a physicist.

He choose literature because he was also deeply interested in literature, he read voraciously and had a very large collection of books.

His interest in medicine was reinforced by the fact that he was in poor health, somewhat of a hypochondriac and constantly complaining about various ailments. He found it ironic that the doctors prescribed nitroglycerine for his vaso-constrictory-based headaches since he felt his work with the acids producing the substance, had in fact caused them.

His interest in peace came from several sources, he was influenced by the pacific poetry of the English poet Percy Shelley, by his long standing friendship with Bertha von Sutter, who won the Nobel peace prize in 1905 and a genuine personal desire to promote peace. He had no particular interest in mathematics or astronomy or other subjects.

Why the unique prestige of the Nobel Prize? As you know, there are literally hundreds of awards around the world, Lasker in Medicine, Craford in Astronomy, Goncours in Literature, the Kyoto Prize in technology, science and arts, the Right Livelihood Award and the Feisal Prizes in Saudi Arabia are some of the most prestigious.

Why is it that the Nobel Prize year after year finds itself alone at the top, far above any other? There are several reasons for this:

First, a very long tradition. Each Nobel laureate becomes member of a large group of famous people whose collective accomplishments and reputation is reflected upon him or her and their descendants.

A Japanese representative for one of the other prizes, expressed his surprise, during a visit in Stockholm, over the openness of the Swedish foundation and wondered, according to Stig Ramel, the president of the foundation, if he was not afraid of the competition. Ramel

is supposed to have answered: "no risk for that, we have a head start of more than a hundred years over you".

A second reason is the solemnity of the proceedings, it is a rather splendid ceremony, the Swedish king bestows the prizes, with the royal family attending together with leading politicians, scientists, academicians, the banquet is resplendent with classic music, performance of international artists, beautiful surroundings, the best food and wine that Sweden can offer and so forth.

A third reason is the thoroughness in the selection of the candidates: each procedure involves dozens of external experts, takes the better part of a year to do and costs the equivalent of the prize itself, over a million dollars.

There is also a strict formal separation between my family who gave the money, the foundation who manages it and organizes the ceremonies and the prize committees who select the winners. No undue cross influence is thereby possible, as with some other prizes.

The prizes are furthermore truly international; they are given to anyone regardless of race, nationality, creed and sex. No restrictions that might have lessened the reputation of the award.

The significant prize amount is another reason. Eight million Swedish crowns is a fairly substantial sum, tax-free in all countries except the US.

Before his death in 1896 Alfred and his brothers owned or controlled assets of 83 million crowns, which today would represent about three quarter of a billion dollars. The market value of Nobel Foundation assets today is roughly 3 billion Swedish crowns or 470 million US dollars which represents Alfred's part of the family fortune.

The price sum represents a dramatic increase in the prize amount. It is due to the Foundation acquiring the right to invest on its own and not being forced to invest in government bonds, which the will specified.

United States far dominate the number of prizes given with over 70% of the total. In the US, Harvard tops the list followed by UCLA, Cal Tech. MIT, Chicago and Stanford. After Harvard, Cambridge University in the United Kingdom comes second in the total number of prizes won.

According to the testament, the income of the capital should be distributed to those who during the preceding year have conferred the greatest *benefit* on mankind. Of course it is difficult to determine the immediate effects of new discoveries, so sometimes the prizes are given to people decades after their original work. I believe that this represents a diversion from Alfred Nobel's wishes to reward ongoing research and younger scientists.

It is clear that for the absolute majority the prizes given have been fully deserved. It is sufficient to recall the names of pioneers in medicine such as Robert Koch, Alexander Fleming, James Watson and Francis Crick and Godfrey Hounsfield & Allan Cormack for the CAT scanner.

In physics William Roentgen, Marie Curie, Guglielmo Marconi, Albert Einstein are all household words. In chemistry Ernest Rutherford, Willard Libby, Linus Pauling and Otto Hahn are equally famous.

Peace prize names are even more recognised and it is sufficient to mentioned Nelson Mandela, Lech Walesa, Andrei Sakharov, Martin Luther King, Mother Theresa and Albert Schweizer, to realise what significant contributions to mankind they have made. In literature names such as Samuel Beckett, Ruyard Kipling, William Yeats, Bernard Shaw, Eugene O'Neill, William Faulkner, Winston Churchill and Ernst Hemmingway need no further presentation.

There has been however examples of prizes given to apparently significant discoveries of great benefit to mankind at one time but which proved to be highly detrimental to humans as time passed.

Examples of this is the German Fritz Haber's chemistry prize in 1918 for combining nitrogen and hydrogen into ammonia which was used to produce artificial manure but also

during the first world war to produce poison gas that killed hundreds of thousands of allied soldiers.

The Swiss Paul Muller's invention of DDT in the thirties and the Spanish count Antonio Egaz Moniz's Prize in 1949 for what is popularly known as lobotomy of cuckoo nest notoriety; are other examples. Most of the time however the scientist get their just reward within a reasonable timeframe.

There are a number of other prizes in the world, which attempt to link themselves to the Nobel Prize fame calling themselves alternative Nobel Prizes but none has been able to gain any prestige commensurate with the Nobel Prize itself. The Nobel Foundation, together with the family who has the right to the name, actively attempts to stop any abusive copying of the name for commercial enterprise and that includes attempts to copy the Prize itself.

*Наведено унікальні історичні матеріали, що ґрунтуються на спогадах членів сім'ї Альфреда Нобеля, в яких висвітлюється його становлення як видатного підприємця, розповідається про важливі життєві інтереси і пристрасті Альфреда Нобеля, які у кінцевому рахунку визначили вибір номінацій для знаменитої премії. Відзначено примітний факт, що Сталін був свого часу допоміжним працівником на заводі Нобеля, аналізуються причини, які призвели до того, що Альфред Нобель так і не створив сім'ю.*

***Ключові слова: підприємництво, партнерство, номінації Нобелівської премії.***

*Приведены уникальные исторические материалы, основанные на воспоминаниях членов семьи Альфреда Нобеля, освещающие его становление как выдающегося предпринимателя, рассказывающие о его жизненных интересах и пристрастиях, которые в конечном счете определили выбор номинаций для знаменитой премии. Отмечен примечательный факт, что Сталин был в свое время подсобным рабочим на заводе Нобеля, анализируются причины, которые привели к тому, что Альфред Нобель так и не создал семьи.*

***Ключевые слова: предпринимательство, партнёрство, Нобелевская премия, номинации.***

*Одержано 21.02.2014.*

УДК 330:001

**Д.С. РЯЗАНОВ,**
*сотрудник Международного Информационного Нобелевского Центра (МИНЦ, Тамбов, Россия)*

**И.С. КОРСКОВА,**
*сотрудник Международного Информационного Нобелевского Центра (МИНЦ, Тамбов, Россия)*

**И.С. САВУШКИНА,**
*сотрудник Международного Информационного Нобелевского Центра (МИНЦ, Тамбов, Россия)*

**А.В. СЕЛИВАНОВ,**
*сотрудник Международного Информационного Нобелевского Центра (МИНЦ, Тамбов, Россия)*

**В.М. ТЮТЮННИК,**
*доктор технических наук, профессор, президент Международного Информационного Нобелевского Центра (МИНЦ, Тамбов, Россия)*

# НОБЕЛЕВСКИЕ ЛАУРЕАТЫ ПО ЭКОНОМИКЕ – ЮБИЛЯРЫ 2014 года

*Рассмотрены вопросы, связанные с присуждением премии по экономическим наукам. Премия является шестой нобелевской наградой и единственной номинацией, не предусмотренной в завещании знаменитого шведского изобретателя. Важным вопросом является изучение наследия мемориальных лауреатов премии Джеймса Хекмана, Уильяма Шарпа, Роберта Солоу, Джеймса Бьюкенена, юбилеи которых отмечаются в 2014 г.*

***Ключевые слова: Нобелевский лауреат, нобелевская премия, премия по экономическим наукам, Международный Информационный Нобелевский Центр.***

Премия Шведского банка по экономическим наукам в память об Альфреде Нобеле – шестая нобелевская награда и единственная номинация, не предусмотренная в завещании знаменитого шведского изобретателя. Однако её учреждение в 1968 г. Нобелевским Фондом наглядно показывает важную роль экономической сферы деятельности в жизни современного человечества. Награждающей организацией выступает Шведская Королевская Академия наук, рабочим органом которой является Премиальный комитет, избираемый из числа членов академии сроком на три года.

С 1969 по 2013 гг. мемориальная премия по экономике (её только условно можно называть Нобелевской) вручалась 45 раз, всего награждено 74 лауреата. По странам лауреаты распределяются следующим образом: США – 54, Великобритания – 6, Норвегия – 3, Германия, Швеция, Израиль – по два лауреата, Франция, Россия, Нидерланды, Индия и Кипр – по одному лауреату. Среди них только одна женщина – Элионор Острём (1933–2012, США, получила премию в 2009 г. совместно с Оливером Уильямсоном).

Вопросы, связанные с изучением наследия Нобелевских лауреатов, изучались многими исследователями, в частности, С.А. Бартеневым, В.В. Окрепиловым, А.Е. Микушевой, А.А. Тимошиной и Л.С. Микшей и др. [1–7].



*© Д.С. Рязанов, И.С. Корскова, И.С. Савушкина, А.В. Селиванов, В.М. Тютюнник, 2014*

Целью статьи является характеристика четырёх Нобелевских лауреатов Джеймса Хекмана (лауреата 2000 г.), Уильяма Шарпа (1990), Роберта Солоу (1987) и Джеймса Бьюкенена (1986). Этих учёных объединяет не только титул лауреата, но и тот факт, что в 2014 г. они являются юбилярами.

Джеймс Джозеф Хекман родился 19 апреля 1944 г. в Чикаго (штат Иллинойс, США). После обучения в колледже «Колорадо» поступил в Принстонский университет, который окончил в 1968 г. Уже в это время обозначились основные сферы его научных интересов – эконометрия и экономика труда. Позже этот круг значительно расширился. Эмпирические исследования в области моделирования рынка труда, транспортных предпочтений населения и предложения рабочей силы привели Дж. Хекмана к теории дискретного выбора. Разрабатывая проблему статистической обработки микроэкономических явлений, учёный работал в ряде известных университетов США, в т. ч. в Чикагском и Нью-Йоркском, а также в Национальном бюро экономических исследований и корпорации РЭНД. Один из основных его вкладов в эконометрию – «двухшаговый» метод Хекмана («лямбда Хекмана»), позволивший существенно снизить статистическую погрешность при обработке данных в сфере рынка занятости. Совместно с Б. Сингером он разработал также метод для решения так называемых «проблем продолжительности» – уменьшения вероятности трудоустройства по мере увеличения периода безработицы. Внимание Дж. Хекмана привлекала и проблема эффективности инвестиций в развитие детей и подростков на разных этапах их «жизненного цикла». В 2000 г. совместно с Дэниелом Макфадденом (род. в 1937, США) он был удостоен экономической премии Нобеля «за разработку теории и методов для анализа селективных выборок». Дж. Хекман награждён медалью Дж.Б. Кларка Американской экономической ассоциации (1983 г.).

Уильям Форсайт Шарп родился 16 июня 1934 г. в Бостоне (штат Массачусетс, США). В 1956 г. окончил Калифорнийский университет в Лос-Анджелесе, где в 1961 г. получил степень доктора философии. Так же, как и Дж. Хекман, он интересовался вопросами микроэкономики и одно время работал как в корпорации РЭНД, где совместно с Г. Марковицем занимался проблемами портфельных инвестиций, так и Национальном бюро экономических исследований. Преподавал в своей альма-матер, Стэнфордском университете и университете штата Вашингтон. Развивая тему своего диссертационного исследования, которое было посвящено экономике трансфертных цен, У. Шарп разработал собственную ценовую модель акционерного капитала, основанную на оптимальном сочетании индивидуально подобранного портфеля рискованных ценных бумаг и заемных средств. Ключевым показателем в этой системе являлась так называемая «бета-стоимость» удельной доли каждого акционера в общем акционерном капитале той или иной компании, которая, в свою очередь, влияет на степень риска для всего портфеля ценных бумаг в целом. Данная модель позволяла управлять рисками на рынке капитала. Позже ученый заинтересовался проблемами инвестирования в работе фондов пенсионного обеспечения, а также страховых фондов. Он неоднократно приглашался крупнейшими инвестиционными компаниями для консультаций и обучающих семинаров. У. Шарп является основателем собственной исследовательско-консультационной фирмы, изначально названной «Sharpe-Russel-research» (создана при поддержке Ф. Рассела), а теперь носит название «William F. SharpeAssociates». В 1990 г. У. Шарп совместно с Гэрри Марковицем (род. в 1927, США) и Мертоном Миллером (1923–2000, США) награждён мемориальной премией Нобеля «за работы по теории финансовой экономики».

Роберт Мертон Солоу родился 23 августа 1924 г. в Бруклине (Нью-Йорк, США). В 1940 г. поступил в Гарвардский университет, однако через два года прервал учебу и записался в действующую армию, в составе которой служил в Северной Африке, на Сицилии и принимал участие в освобождении Италии. После демобилизации вернулся в университет, где познакомился с В.В. Леонтьевым (получил Нобелевскую премию по экономике в 1973 г., США), под руководством которого начал изучать проб-

лемы современной экономики. После года аспирантуры в Колумбийском университете (1949–1950) Солоу защитил докторскую диссертацию, посвящённую моделированию изменений в распределении заработной платы, и по приглашению Массачусетского технологического института начал работать в должности ассистента профессора статистики на экономическом факультете. В 1958 г. в этом же институте он получил должность профессора экономики. Наиболее значительный вклад Р. Солоу в развитие экономической науки – это создание новой модели в рамках неоклассической теории экономического роста. В основу этой модели была положена идея последовательного наращивания инвестиций в научно-технический прогресс (разработка и внедрение новых видов оборудования), которое должно обеспечивать увеличение темпов экономического роста. Эта теория была существенным шагом вперёд по сравнению с предыдущими, учитывающими только вкладываемый капитал, рабочую силу и сбережения. Впоследствии созданная Солоу модель дополнена и другими производственными факторами. В 1961–1962 гг. он входил в Совет экономических консультантов при президенте США, а с 1975 по 1981 год находился в составе Совета директоров Федерального Резервного банка. В 1987 г. Шведская Королевская Академия наук присудила ему премию имени А.Нобеля «за вклад в теорию экономического роста». Р. Солоу является членом многих организаций и обществ, а также обладателем почётных учёных степеней известных институтов и колледжей США и Европы. Награждён также премией Д. Уэллса Чикагского университета (1951) и медалью Дж.Б. Кларка (1961).

Джеймс Бьюкенен (03.10.1919–09.01.2013) родился в Марфрисборо (штат Теннесси, США). После обучения в педагогическом колледже в своём родном городе окончил в 1941 г. экономический факультет университета Теннесси, защитив магистерскую диссертацию. Затем призван в армию, прошёл офицерские морские курсы, во время Второй мировой войны служил в штабе Тихоокеанского флота США в Перл-Харборе и на Гуаме. После войны поступил в Чикагский университет, где в 1948 г. получил докторскую степень и увлёкся вопросами взаимоотношения экономики и политики. Работал в университете Теннесси, затем преподавал в других университетах США. Основал Центр исследований в области политической экономии им. Томаса Джеферссона, преобразованный позже в Центр изучения общественного выбора. Основным достижением Дж. Бьюкенена стало включение в экономическую науку отдельных положений политологии и других социальных наук, в результате чего появилось такое научное направление, как конституционная экономика, тесно сопряжённая с теорией общественного выбора. Согласно его положениям любая стратегия (в т. ч. и экономическая) определяется заранее заданными «правилами игры», роль которых на государственном уровне призвана выполнять конституция. При этом Бьюкенен отвергал тезис об интеллектуальном превосходстве государства над отдельными индивидуумами и оставлял за гражданами безусловное право на осуществление собственного свободного выбора. Политическая система рассматривалась им как процесс взаимовыгодного обмена между её субъектами. В 1986 г. Дж. Бьюкенену «за исследование договорных и конституционных основ теории принятия экономических и политических решений» была присуждена мемориальная Нобелевская премия по экономике. Помимо этого учёный удостоен и других наград (в т. ч. почётной премии в области политической экономии им. Френка Сейдмана университета Теннесси), а также является почётным доктором многих университетов мира, членом различных научных организаций и обществ.

В связи с юбилеями Международный Информационный Нобелевский Центр (МИНЦ) подготовил краткие биографические справки, обзор архивных, библиотечных и музейных материалов, которыми он располагает на данный момент.

МИНЦ располагает полными списками трудов всех четырёх лауреатов, которые введены в базу данных и обработаны наукометрически, большим количеством копий этих трудов, а также многими научно-биографическими материалами. В МИНЦ имеются также обширные портретные галереи по каждому лауреату, фотографии к кото-

рым сделаны одним из авторов данной статьи при встречах с лауреатами в разные годы в России и за рубежом. Переписка с лауреатами хранится в архиве МИНЦ.

Таким образом, хочется акцентировать внимание на важности и необходимости изучения наследия мемориальных лауреатов, что позволит ученым стремиться к научным достижениям и открытиям.

## Список использованных источников

1. LesPrixNobel. TheNobelPrizes 2001: NobelPrizes, Presentations, BiographiesandLectures. – Stockholm: Almqvist&WiksellInt., 2002. – 540 p.; LesPrixNobel. The Nobel prizes 1988: Nobelprizes, presentations, biographies, and lectures. – Stockholm: Almqvist&Wiksell Int., 1989. – 391 p. [Портреты, автобиографии, списки трудов, мемориальные Нобелевские лекции].

2. Бартенев С.А. Экономические теории и школы: (история и современность): курс лекций / С.А. Бартенев. – М.: БЕК, 1996. – 352 с.

3. История экономических учений: конспект лекций в схемах. – М.: ПРИОР, 1998. – 96 с.

4. Лауреаты Нобелевской премии по экономике. В 3-х т. / науч. ред. В.В. Окрепилов; РАН; С.-Петербург. науч. центр. – СПб.: Наука, 2009. – Т. 1: 1969–1982. – 479 с.; Т. 2: 1983–1996. – 478 с.; Т. 3: 1997–2009. – 932 с.

5. Микушева А.Е. Джеймс Джозеф Хекман / А.Е. Микушева // Прикладная эконометрика. – 2013. – № 31 (3). – С. 128.

6. Нобелевские лауреаты XX века. Экономика: энциклопедический словарь / под ред. Л.Л. Васиной. – М.: Рос. полит. энцикл., 2001. – 336 с.

7. Тимошина А.А. Adam Smith. John Maynard Keynes. John Kenneth Galbraith. James McGill Buchanan: учеб. пособие / А.А. Тимошина, Л.С. Микша. – М.: изд-во МГУ, 1996. – 134 с.

*Розглянуто питання, пов'язані з присудженням премії з економічних наук. Премія є шостою нобелівською нагородою і єдиною номінацією, що не передбачена в заповіті знаменитого шведського винахідника. Важливим питанням є вивчення спадщини меморіальних лауреатів премії Джеймса Хекмана, Уїльяма Шарпа, Роберта Солоу, Джеймса Бьюкенена, ювілеї яких відзначаються у 2014 р.*

***Ключові слова: Нобелівський лауреат, нобелівська премія, премія з економічних наук, Міжнародний Інформаційний Нобелівський Центр.***

*The problems associated with the Prize in Economic Sciences. Nobel Prize is the sixth award and the only one nomination, not provided in the will of the famous Swedish inventor. An important issue is the study of heritage memorial laureates James Heckman, William Sharpe, Robert Solow, and James Buchanan, whose anniversary is celebrated in 2014.*

***Key words: Nobel Laureate, Nobel Prize, the Prize in Economic Sciences, the International Information Nobel Centre.***

*Одержано 21.02.2014.*

УДК 635.1:634.7

**Ю.С. АМЕЛІНА,**
*аспірант Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

# МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОГО АСОРТИМЕНТУ ОРГАНІЧНОЇ ОВОЧЕВО-ЯГІДНОЇ ПРОДУКЦІЇ ЗАКРИТОГО ҐРУНТУ

*Розглянуто стан та перспективи виробництва органічної овочево-ягідної продукції відкритого та закритого ґрунту в Україні. Наведено дані щодо урожайності овочів і баштанних культур за кордоном. На основі теоретичних положень диверсифікації виробництва запропоновано економіко-математичну модель, за допомогою якої можна сформувати оптимальний асортимент органічних теплиць, що вирощують овочі та ягоди.*

***Ключові слова: овочівництво, плодівництво, органічні теплиці, диверсифікація виробництва, економіко-математична модель.***

**Актуальність.** Питання ефективності виробництва овочевої продукції є актуальним, оскільки вона дозволяє сформувати збалансований раціон харчування людини та забезпечити споживачів необхідними цінними вітамінами, амінокислотами та фітонцидами. Проте на перший план виходять питання не тільки кількісних характеристик продуктів харчування, а і якісних, оскільки особливо важливою є саме їхня безпечність. Тепер якість продукції, її екологічна чистота і безпека для навколишнього середовища є основними факторами конкурентоспроможності аграрного виробництва [5, с. 119].

Національне виробництво овочево-ягідної продукції поступово зростає. В Україні в 2012 р. було вироблено 10016,7 тис. т овочів, що на 18,6% більше, ніж у 2011 р., та на 50,2% більше, ніж у 1990 р.

Плодово-ягідне виробництво в Україні також постійно розширюється. Так, в 2012 р. було вироблено 2008,7 тис. т плодів і ягід. Цей показник на 6% більший за аналогічний у минулому році, але на 31% менше, ніж у 1990 р. Тобто потрібно посилено розвивати виробництво плодів і ягід, щоб відновити втрачені позиції [2, с. 144].

Загальна урожайність овочів у 2012 р. складала 199,2 ц/га. При цьому врожайність овочів відкритого ґрунту була 192 ц/га, а закритого ґрунту – 1277,4 ц/га. Урожайність усіх видів овочів зросла порівняно і з 2011, і з 1990 рр.

Площа, з якої збирають овочі, у 2012 р. склала 502,8 тис. га, вона скоротилася порівняно з 2011 р. на 0,25% за рахунок зменшення зібраної площі овочів відкритого ґрунту з 501 тис. га у 2011 р. до 499,5 тис. га у 2012 р. А зібрана площа овочів закритого ґрунту у 2012 р. зросла до 33228 тис. м$^2$.

Частки виробництва овочевих та плодово-ягідних культур в сільськогосподарських підприємствах у 2012 р. становили відповідно 14,3% і 18,4%, а в господарствах населення – 85,7% і 81,6%. Отже, господарства населення є основними виробниками овочів і ягід в Україні. На жаль, сучасні домашні господарства не мають можливості використовувати передові технології виробництва продукції в закритому ґрунті, зберігання та передпродажної підготовки овочів та ягід. Тому для таких виробництв особливої уваги потребують зважені управлінські рішення, спрямовані на підтримку високої економічної ефективності їх діяльності [1, с. 277–278].



*© Ю.С. Амеліна, 2014*

При збільшенні обсягів виробництва овочевих і ягідних культур в Україні, їх рівень рентабельності є нестабільним, навіть збитковим час від часу. Так, у 2012 р. рівень рентабельності овочів відкритого ґрунту становив –6,8%, а в 2011 р. 9,9%, а для овочів закритого ґрунту у 2012 р. склав – 0,1%, а в 2011 р. він був 7,5%. Рівень рентабельності виробництва плодів в Україні в 2012 р. дорівнював 8,8%, а в 2011 р. 17,9% [1, с. 54].

Середньодержавні показники виробництва овочів і ягід 2012 р. відповідають нормам раціонального харчування на 137% та 48% відповідно. Але регіональні показники відрізняються від середніх по державі. Так, насичення ринку овочами на Донеччині – 73%, Київщині – 78 та Луганщині – 91%, тобто, у регіонах з несприятливими кліматичними умовами та з високим рівнем забруднення навколишнього середовища не вистачає власної продукції для нормативного забезпечення населення овочами. Ягідної продукції не вистачає у всіх регіонах, а особливо, на Сумщині та Київщині, де ринок насичено ягідною продукцією лише на 13%. Уникнути несприятливих природно-кліматичних умов, забруднень та отримати підвищений урожай овочів і ягід можна, використовуючи тепличні системи, парники та інші технології закритого ґрунту.

Станом на початок 2014 р. згідно з даними ТОВ «Органік Стандарт» в Україні працює 208 органічних підприємств, серед яких 43 підприємства займаються виробництвом органічних овочів, плодів і ягід. Сертифікованими органічними теплицями оснащено 5 підприємств країни, що вирощують огірки, помідори, перець, цибулю та полуниці. Такі виробництва є важливими для забезпечення населення якісною продукцією, проте, на підприємствах з органічними теплицями, що бажають створити конвеєрне виробництво протягом усього року, процес прийняття рішення щодо асортименту вирощуваних культур ускладнюється вимогами стандартів органічного виробництва [4, с. 398].

Таким чином, для господарів органічних виробництв овочів та ягід закритого ґрунту, що бажають отримати додатковий прибуток і зберегти високу якість продукції цілий рік, особливе значення мають питання вибору оптимального асортименту продукції.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Основними установами, що займаються науковою підтримкою національного овочівництва та плодівництва, є спеціалізовані інститути Національної аграрної академії наук України. Цими закладами розробляються посібники, технологічні карти, рекомендації щодо вирощування овочів, плодів і ягід, а також проводяться різноманітні тематичні науково-практичні конференції та семінари.

Зарубіжні та українські вчені присвячують багато уваги у своїх фундаментальних працях різним аспектам виробництва овочево-ягідної продукції, проте органічне сільське господарство є достатньо новим напрямом наукового дослідження для вітчизняних учених.

Всебічно досліджували економічні аспекти вирощування та оптимальної реалізації продукції овочівництва О.Ю. Барабаш, Л.К. Тараненко, розглядаючи виробництво у відкритому та закритому ґрунті [4]. Сучасний стан ринку українських овочів, а також перспективи органічного овочівництва вивчали В.М. Чернецький та Л.І. Чередниченко [8]. В.І. Дубовий та В.В. Ткалич піднімали питання ефективності застосування тепличних комплексів при вирощуванні екологічної овочевої продукції [9]. А.В. Гуменюк та М.І. Бараннікова аналізували особливості маркетингу овочів, зокрема, її оптимальні товарні форми та канали реалізації [7; 10]. Т.М. Білоконь вивчала економічні аспекти впровадження енергозберігаючих технологій виробництва овочево-ягідної продукції закритого ґрунту [11].

В умовах кризи потрібно узгодити економічні цілі підприємства з технологічними вимогами органічного та тепличного виробництва, зокрема, до невирішених питань слід віднести формування оптимального асортименту виробництва органічної овочево-ягідної продукції закритого ґрунту.

**Метою статті** є обґрунтування моделі формування оптимального асортименту виробництва органічної овочево-ягідної продукції закритого ґрунту для розширення її видового різноманіття.

**Виклад основного матеріалу.** В Україні у відкритому ґрунті вирощують багато овочевих культур, зокрема, капусту, огірки, помідори, буряки, моркву, цибулю, часник, гарбузи, кабачки, перець солодкий і гіркий, що займають, відповідно, 15,6%; 11; 16,9; 8,7; 9,6; 12,8; 4,5; 5,2; 6,2; 3,5% загальної зібраної площі усіх овочів відкритого ґрунту. Лідерами у виробництві овочів в Україні є Херсонщина (1287,7 тис. т), Харківщина (698,4 тис. т) та Дніпропетровщина (671,6 тис. т). Середня врожайність овочів у 2012 р. в Україні становила 199,2 ц/га. Це на 2% більше, ніж минулого року та на 33,7% краще, ніж у 1990 р. Найвища врожайність овочів в Україні в 2012 р. була у Херсонській області – 287,6 ц/га, а найнижча на Кіровоградщині – 125,7 ц/га. А в закритому ґрунті у 2012 р. виростили 424,6 тис. т овочів, що на 6,6 % більше, ніж у 2011 р., і на 69,6% більше, ніж у 1990 р. Найбільші обсяги припадають на огірки (195,8 тис. т) та помідори (184,4 тис. т) [2, с. 119–120].

Загальна площа ягідників відкритого ґрунту в Україні в 2012 р. становила 19,9 тис. га [2, с. 152]. Суниця та полуниця займають 42% площ, малина – 25, смородина – 22, аґрус – 5%. Лідерами з виробництва плодово-ягідної продукції в Україні в 2012 р. були Вінниччина (252,2 тис. т), Дніпропетровщина (157,1 тис. т) і Хмельниччина (154,2 тис. т). Урожайність плодів і ягід по Україні в 2012 р. складала 89,9 ц/га. Найурожайнішим регіоном була Полтавщина – 139,5 ц/га плодів і ягід, а найнижчу врожайність мала Кіровоградщина – 42,5 ц/га [2, с. 153].

У 2012 р. в Україні було вирощено 124,5 тис. т різних ягід, серед яких 60 тис. т суниць та полуниць, 30,3 тис. т малини та 24,1 тис. т смородини. Валовий обсяг виробництва ягідної продукції зріс порівняно з 2011 р. на 4,2%, а порівняно з 1990 р. – на 40,2%. Урожайність ягідної продукції поступово зростала і в 2012 р. досягла 62,5 ц/га, а площа ягідників не змінювалась, починаючи з 2005 р., і становить для суниці та полуниці – 8,4 тис. га, малини – 5 тис. га і смородини – 4,4 тис. га [1, с. 97].

Порівняно з іншими країнами світу урожайність овочів і ягід в України є значно нижчою. Зокрема, урожайність овочів і баштанних культур в Нідерландах складає 578,4 ц/га, а в Австрії – 436,4 ц/га [1, с. 390].

Процес формування оптимального асортименту овочево-ягідної продукції може проводитися на основі теоретичних положень диверсифікації виробництва. Диверсифікація виробництва в сільському господарстві має свої істотні особливості, що зумовлюють необхідність застосування принципово нового підходу до визначення її напрямів і видів.

За критерієм сфери здійснення виділяють три форми диверсифікації: виробничу, фінансову і маркетингову.

Виробнича диверсифікація – це урізноманітнення на підприємстві видів виробництв, що забезпечують одержання різної продукції і/або розширення її асортименту. Можна виокремити два види виробничої диверсифікації: галузеву і продуктово-асортиментну. Аграрним підприємствам доцільно здійснювати продуктово-асортиментну диверсифікацію, під якою розуміють розширення на підприємстві асортименту продукції, що виробляється за єдиною базовою технологією, одними і тими ж засобами виробництва, а також тим самим складом працівників, для яких не потрібне при здійсненні такого розширення набуття нових професійних навичок чи кардинального підвищення кваліфікації [6].

Особливістю овочівництва є великий потенціал диверсифікації продукції порівняно з іншими підгалузями галузі рослинництва. У світі налічується близько 600 видів овочів, серед яких в Україні вирощують не більше 50. Отже, можна розширити асортимент за рахунок введення нових видів овочів та збільшення сортового і гібридного розмаїття. Це надасть можливість найповніше задовольнити потреби населення в різноманітній овочевій продукції та збільшити споживання овочів до загальноприйнятих

норм на душу населення, а також забезпечити отримання високих, стабільних прибутків товаровиробниками. Крім нових видів овочів, їх сортів та гібридів, господарства мають можливість для розширення асортименту продукції ще й залежно від їх призначення. Так, продукція, яка реалізується безпосередньо до кінцевого споживача, може бути представлена у свіжому вигляді, консервована, заморожена, сушена, в брикетах тощо [7, с. 77].

Обґрунтований вибір асортименту органічних овочів і ягід закритого ґрунту забезпечить підприємству прибуток, можливість дотриматись у теплицях технологічних вимог, враховуючи попит на зовнішньому та внутрішньому ринку органічної продукції. Зокрема, при дотриманні органічних стандартів у тепличному виробництві особливого значення набуває якісний склад ґрунтів. Оскільки інтенсивність виробництва у закритому ґрунті вища, ніж у відкритому, то і швидкість виснаження ґрунтів буде вищою. При бажанні безперебійного виробництва цілий рік потрібно запланувати повну зміну вищого рівня ґрунтів, щоб не втратити в процесі вирощування рослин їх органічного статусу.

За рахунок здійснення диверсифікації виробництва досягаються не тільки позитивні економічні ефекти, а і забезпечується якість продукції в плані захисту рослин від шкідників та хвороб. Адже органічні стандарти виробництва припускають використання тільки органічних добрив та біопрепаратів, і слід заздалегідь унеможливлювати розвиток хвороб і появу шкідників рослин, які з'являються внаслідок тривалого вирощування однієї культури.

Диверсифікація продукції в межах одного тепличного комплексу цілком прийнятна за рахунок облаштування тепличного комплексу сучасним інноваційним обладнанням, що дозволить формувати різний клімат у межах однієї теплиці. Адже, наприклад, огірки та зелень потребують високого рівня вологи, тоді як помідори – більш низького.

Для обґрунтування асортиментного портфеля органічних овочів закритого ґрунту з дотриманням технологічних вимог до сівозмін пропонується оптимізаційна модель з двійковими змінними. Дана модель формується таким чином: вирощується $N$ видів продукції. Двійкова змінна $x_i$ приймає одиничне значення, якщо $i$-й вид продукції обиратиметься для вирощування у наступному виробничому циклі, та нульове значення у протилежному випадку, $i = 1..N$. Нехай $X_i$ – двійковий параметр, рівний 1, якщо $i$-й вид продукції вирощується у поточному циклі, або рівний 0 у протилежному випадку, $i = 1..N$.

Вимога про вирощування $n$ ($n \le N$) видів продукції в наступному циклі виробництва відображається в обмеженні:

$$\sum_{i=1..N} x_i = n. \tag{1}$$

У наступному циклі має залишитися $p$ ($p \le n$) і змінитися $m$ ($n \le$ N-m) видів продукції порівняно з поточним періодом ($m + p \le N$). Іншими словами,

$$\sum_{i=1..N} X_i = m + p$$

та

$$\sum_{i=1..N} (x_i - X_i)^2 = n - p + m. \tag{2}$$

Позначимо $c_i$ виручку від $i$-го виду овочів з одиниці площі, $i = 1..N$. Припускаючи рівномірний розподіл площ між видами продукції, одержуємо цільову функцію на максимум валового прибутку з одиниці площі вигляду

$$\frac{1}{n}\sum_{i=1..N} c_i x_i \to \max. \quad (3)$$

Комп'ютерні обчислення у моделі формування оптимального асортименту органічної овочево-ягідної продукції закритого ґрунту (1)–(3) проведено засобами електронної таблиці MS Excel.

Описана модель пройшла апробацію у сільськогосподарському товаристві з обмеженою відповідальністю «Дніпро» Межівського району Дніпропетровської області.

Це підприємство має право вирощувати $N = 10$ видів органічних овочів закритого ґрунту. У табл. 1 перелічено видовий склад овочів підприємства, вирощуваних за органічними технологіями, з даними про доход з 1 м$^2$ площ теплиць. У стовпчику «Поточний асортимент» одиницею позначено овочі, що входять до поточного асортименту підприємства, а нулем – такі, що не входять.

*Таблиця 1*

**Склад асортименту овочів закритого ґрунту СТОВ «Дніпро»**

| № з/п | Назва | Поточний асортимент, ($X_i$) | Виручка, грн/м$^2$, ($c_i$) |
|---|---|---|---|
| 1 | Помідори черрі | 0 | 2750 |
| 2 | Огірки | 1 | 1890 |
| 3 | Перець | 0 | 1600 |
| 4 | Помідори | 1 | 2700 |
| 5 | Зелена цибуля | 0 | 2490 |
| 6 | Редис | 1 | 830 |
| 7 | Шпинат | 1 | 665 |
| 8 | Щавель | 0 | 665 |
| 9 | Петрушка | 1 | 798 |
| 10 | Кріп | 0 | 798 |

Досліджуване підприємство мало такий асортимент органічних овочів та «зелені» закритого ґрунту: огірки, перець, помідори, щавель та петрушка. Доход з 1 м$^2$ становить 1376,6 грн. Але вивчивши попит ринку овочевої органічної продукції, ми дійшли до висновку, що, змінивши асортимент продукції, підприємство може отримати підвищений доход порівняно з доходом від нинішнього асортименту овочів.

Повністю змінювати набір вирощуваної продукції не потрібно, оскільки підприємство вже вирощує прибуткові види овочів та зелені, тому було прийнято управлінське рішення розширити асортимент продукції до 6 ($n = 6$) видів, але змінити 3 ($m = 3$) з них, а два види – зберегти ($p = 2$).

Застосувавши запропоновану модель, було отримано дані про новий асортимент овочів з найбільшим доходом з 1 м$^2$ площі теплиці. Розрахункові результати за моделлю (1)–(3) вказують, що до нового асортименту овочів треба включити помідори черрі, зелену цибулю, редис та кріп, залишивши з попереднього звичайні помідори та огірки. Валова максимальна виручка з 1 м$^2$ площ теплиці складатиме при новому асортименті 1908,67 грн.

Апробацію цієї економіко-математичної моделі можна використовувати і для ягідної продукції. Проте у межах однієї теплиці не рекомендовано вирощувати різні види ягідних кущів. А при конвеєрному вирощуванні однієї культури її можна успішно застосовувати для визначення оптимального сортового складу ягід: вибрати таку комбінацію їх сортів, наприклад, літніх та пізніх ремонтантних, яка дозволить без перерв протягом року отримувати стабільний врожай та реалізовувати вирощену продукцію за найвищими цінами, враховуючи ринкову кон'юнктуру.

**Висновки.** Виробництво неорганічних та органічних овочів, плодів і ягід відкритого та закритого ґрунтів в Україні поступово розвивається, але рівень рентабельності є нестабільним через складність управління таким видом бізнесу. Для поліпшення процесу управління господарствам населення та сільськогосподарським підприємствам потрібно особливу увагу приділяти науковим розробкам у сфері економіко-математичного моделювання при комбінуванні асортименту овочів та ягід, що планується вирощувати.

Для підвищення ефективності роботи органічних тепличних підприємств можна використовувати запропоновану економіко-математичну модель формування оптимального асортименту органічної овочево-ягідної продукції закритого ґрунту, що дозволить одночасно отримувати максимально можливий доход, забезпечувати необхідну технологічну сівозміну та дотримуватись органічних стандартів виробництва.

Подальшого вивчення потребує розробка заходів підтримки органічного плодівництва відкритого і закритого ґрунту.

## Список використаних джерел

1. Сільське господарство України 2012: статистичний збірник / за ред. Н.С. Власенко. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 402 с.

2. Статистичний збірник «Рослинництво України 2012» / за ред. Н.С. Власенко. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 180 с.

3. Барабаш О.Ю. Биологические основы овощеводства [Электронный ресурс] / О.Ю. Барабаш, Л.К. Тараненко, З.Д. Сыч. – К.: Аристей, – 2006. – Режим доступа: http://agromage.com/stat_id.php?id=678

4. Органік Бізнес-довідник України [Електронний ресурс] // Швейцарсько-український проект «Розвиток органічного ринку в Україні» (2012–2016), Київ, 2014. – Режим доступу: http://www.ukraine.fibl.org/fileadmin/documents-ukraine/UKRAINE_ORGANIC_BUSINESS_DIRECTORY_part2.pdf

5. Левкіна Р.В. Проблемні аспекти участі підприємств-виробників овочів на органічному ринку / Р.В. Левкіна // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. – 2013. – № 7. – С. 119–126.

6. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: підручник [Електронний ресурс] / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – Режим доступу: http://studentbooks.com.ua/content/view/764/39/1/3/#14532

7. Бараннікова М.І. Аналіз особливостей маркетингу в овочівництві / М.І. Бараннікова // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. П. Василенка. – 2012. – Вип. 126: Економічні науки. – С. 48–55.

8. Чернецький В.М. Завдання овочівництва України та шляхи їх вирішення / В.М. Чернецький, Л.І. Чередниченко // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. – 2012. – Вип. 36. – С. 155–122.

9. Дубовий В.І. Екологічна оцінка ґрунту теплиць та оранжерей Миронівського фітотронно-тепличного комплексу / В.І. Дубовий, В.В. Ткалич, О.В. Дубовий // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. – 2011. – № 1. – С. 57–63.

10. Гуменюк А.В. Кластерний аналіз у роботі маркетингових підрозділів в овочівництві / А.В. Гуменюк // Овочівництво і баштанництво: міжвідомчий тематичний науковий збірник. – 2012. – № 58. – С. 78–83.

11. Білоконь Т.М. Економічні аспекти впровадження енергозберігаючих технологій на підприємствах закритого ґрунту / Т.М. Білоконь // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. – 2012. – № 56. – С. 146–152.

*Рассмотрены состояние и перспективы производства органической овощно-ягодной продукции открытого и закрытого грунта в Украине. Представлены данные по урожайности овощей и бахчевых культур за рубежом. На основе теоретических положений диверсифика-*

*ции производства предложена экономико-математическая модель, с помощью которой можно сформировать оптимальный ассортимент органических теплиц, где выращивают овощи и ягоды.*

***Ключевые слова: овощеводство, плодоводство, органические теплицы, диверсификация производства, экономико-математическая модель.***

*The status and prospects of organic vegetable and berry production in greenhouses in Ukraine are considered. Data on the yield of vegetables and cucurbitaceous crops abroad is presented. Basing on the theoretical grounds of the theory of diversification economical and mathematical model for the formation of an optimal range in organic fruit and berries greenhouses is offered.*

***Key words: vegetables, fruit, organic greenhouse, diversification of production, economical and mathematical model.***

*Одержано 4.03.2014.*

УДК 669.018.025

**Є.М. АРІСТАРОВ,**
*кандидат технічних наук, доцент Кременчуцького інституту Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля*

**І.М. ЩЕРБИНА,**
*кандидат технічних наук, доцент Кременчуцького інституту Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля*

# РІВЕНЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОГО ТВЕРДОСПЛАВНОГО ВИРОБНИЦТВА І ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО ПІДВИЩЕННЯ

*У статті розглянуто питання, пов'язане з визначенням перспектив і напрямів розвитку твердосплавної підгалузі. Досліджується рівень конкурентоспроможності ріжучих твердосплавних виробів. Наведено порівняльні дослідження експлуатаційних показників продукції провідних підприємств і дано оцінку досягнутого рівня якості виробництва твердих сплавів. Розкрито основні проблеми, з яким стикаються підприємства, і запропоновано заходи, спрямовані на поліпшення якості твердосплавної продукції і підвищення конкурентоспроможності підприємств – виробників твердих сплавів.*

***Ключові слова: якість продукції, тверді сплави, ріжучі властивості, експлуатаційні показники, конкурентоспроможність продукції.***

**Постановка проблеми і зв'язок її з практичними завданнями**. Стратегія прискорення соціально-економічного розвитку країни передбачає загальну інтенсифікацію виробництва на основі науково-технічного прогресу. На перший план виходять проблеми забезпечення конкурентоспроможності продукції. Конкуренція вимагає від виробника впровадження науково-технічних досягнень, зменшення собівартості продукції за рахунок підвищення продуктивності праці, зменшення ресурсоємності виробництва і рівня трудовитрат.

Одним із дієвих засобів вирішення проблеми інтенсифікації виробництва, прискорення соціально-економічного розвитку є поліпшення якості продукції. Сучасні умови господарювання вимагають від кожного підприємства запровадження і дотримання дієвого комплексного механізму управління якістю продукції. Підвищення ефективності виробництва і забезпечення якості виготовленої продукції – постійне завдання, яке стоїть перед виробником, незалежно від виду виробництва.

Незважаючи на важливість для вітчизняної промисловості твердосплавної підгалузі (потреба у виробах більше 1 тис. т на рік ), багато підприємств, цехів і дільниць згорнули свою діяльність. Практично зупинив роботу і флагман кольорової металургії в Україні – Світловодський державний комбінат твердих сплавів і тугоплавких металів (СДКТС і ТМ), який виготовляв ріжучого сплаву ВК6, ВК8 на основі карбіду вольфраму і кобальту 50 т в рік.

Відкриття внутрішніх ринків іноземним виробникам на тлі існуючого податкового тиску на національного виробника призвело практично до загибелі цієї підгалузі.

Основні причини втрати технічного потенціалу та ринків збуту твердосплавних виробів – відсутність оборотних коштів, відставання в оснащенні сучасним технологічним обладнанням, слабо мотивована робота, відсутність на внутрішньому ринку

*© Є.М. Арістаров, І.М. Щербина, 2014*

власної вольфрамової сировини і кобальту, відсутність захисту вітчизняного виробника твердих сплавів від недобросовісної конкуренції. Повною мірою негативно відобразилось на якості продукції, що виготовляється, порушення зв'язків підприємств з науково-дослідними інститутами.

Необхідно враховувати і цінову політику світових постачальників вольфрамової і кобальтової сировини (Росія, Китай, держави Європи), яка спрямована на захист інтересів власних виробників твердих сплавів. Власної сировини в Україні немає, а ціна на імпортні суміші порошків відрізняється від ціни готової продукції російських виробників усього на 10–20%.

Використання у виробництві дорогої сировини вимагає ретельного контролю за процесом виробництва і додаткових витрат для забезпечення якості. Низька якість вітчизняних виробів і надлишок імпортної продукції формують таку цінову політику на внутрішньому ринку, за якої підприємствам неможливо накопичувати кошти для технологічного оновлення виробництва і покращання якості продукції. Невисока рентабельність продажу відштовхує потенційних інвесторів, а витрати на придбання тільки одиниці обладнання для вакуумного спікання твердих сплавів коштує мільйони гривень. У той же час розвиток вітчизняного виробництва твердих сплавів неможливий без розробки новітніх технологій і конструкцій обладнання, що забезпечують якість твердосплавних виробів на рівні світових стандартів.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій**. Дослідженню питання конкурентоспроможності продукції за рахунок забезпечення та покращання якості приділено увагу в працях видатних зарубіжних вчених Дж. Джурана, В Шухарта, А. Фейгенбаума, К. Ісокаві, Т. Харламової [8].

Серед українських вчених, дослідників, які займаються вивченням цього питання, слід виділити О.В. Аристова [1], Е.М. Векслера [4]. Наукові праці дослідників сприяли формуванню теоретичних основ дослідження якості та управління витратами, пов'язаними із забезпеченням та покращанням якості продукції. У багатьох наукових працях зарубіжних і вітчизняних вчених розглянуто технічні питання забезпечення якості твердих сплавів [6, 7, 8]. Окремі дослідження забезпечення конкурентоспроможності твердосплавного виробництва зроблено автором статті [2, 3].

**Невирішені проблеми**. В умовах ринку основним критерієм доцільності функціонування підприємства виступає конкурентоспроможність. Поряд з якістю продукції важливим фактором економічного стану підприємства стають витрати, пов'язані із забезпеченням і поліпшенням якості. Загальні проблеми теоретичних та методологічних підходів до управління якістю розглянуто у багатьох працях. Разом із тим треба зазначити, що в господарській практиці вітчизняних підприємств існує достатньо широке коло проблем впровадження в практичну діяльність механізму управління конкурентоспроможністю, відсутність підходу до вирішення проблем у конкретній галузі. Для визначення перспектив і напрямів розвитку твердосплавної підгалузі необхідна всебічна оцінка стану та інноваційних можливостей підприємств, а також середовища, в якому вони працюють. Будь-яка організація може успішно діяти лише в умовах чіткого прогнозування рівня якості продукції та планування його поліпшення.

**Постановка завдання**. Якісний прогноз має велике значення для управління об'єктом і обґрунтування прийняття стратегічних рішень організаціями, які будуть виробляти заплановану продукцію. Мета роботи: дослідження рівня конкурентоспроможності ріжучих твердосплавних виробів на прикладі СДКТС і ТМ і розробка конкретних пропозицій щодо поліпшення їх якості. Основне завдання – знайти механізм поєднання поставленої мети з реальними шляхами її досягнення. Для цього необхідно:

– визначити показники оцінки якості твердосплавного ріжучого інструменту;

– дати оцінку існуючому стану виробництва на основі порівняльного дослідження властивостей твердого сплаву однієї марки різних виробників;

– на основі визначення найсуттєвіших недоліків запропонувати ефективні заходи, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності виробів.

**Виклад основного матеріалу дослідження**. Характеристика якості продукції завжди належить до певних умов використання саме в цей момент. У зв'язку з цим однією із функцій управління якістю продукції є прогнозування і перспективне планування рівня якості продукції, яке відображається на підготовці її виробництва, вжитими завчасно заходами з модернізації продукції і виробництва.

При сучасному рівні техніки не можна уникнути певної кількості браку у виробництві твердого сплаву. Тому має бути встановлено максимально допустимий відсоток браку (норма) залежно від рівня розвитку підприємства.

Сукупність властивостей твердосплавної продукції, що зумовлюють ступінь її здатності задовольняти потреби споживачів відповідно до свого призначення, відображає якість виробів.

Експлуатаційні показники, характерні для твердосплавної продукції: оброблювальний матеріал, твердість, швидкість різання, подача і глибина різання. Щоб забезпечити необхідні експлуатаційні показники необхідно досягти певних фізико-механічних властивостей сплавів: густина (г/см$^3$), твердість (HRA), межа міцності при вигині $\left(\delta_{згиб}, \frac{кгс}{мм^2}\right)$, коерцитивна сила ($H_c$, ерстед), стійкість при різанні ($K_{сг}$) і однорідність ріжучих властивостей.

У свою чергу, для досягнення необхідних фізико-механічних властивостей сплавів необхідно отримати певну мікроструктуру сплавів: ступінь пористості, розмір пор, розподіл зерен і їх розмір, вміст включень.

Більш об'єктивну оцінку досягнутого рівня якості виробництва можна зробити, спираючись на результати досліджень експлуатаційних властивостей твердосплавної продукції, виробленої на провідних підприємствах України в період, коли на них ще функціонували служби, що забезпечували їх діяльність (метрологія, металознавчі лабораторії, техконтроль та ін.), здійснювався моніторинг підприємств провідними науково-дослідними інститутами (ІСМ, м. Київ; ІПМ, м. Київ; ВНДІТС, м. Москва та ін.). Вкладалися кошти в розвиток виробництва, отримувалося сучасне на той час обладнання (в основному – імпортне), відпрацьовувалися нові матеріали і технології.

Для оцінки досягнутого рівня якості масового виробництва твердих сплавів проведено порівняльні дослідження продукції провідних підприємств-виробників, які входили у виробниче об'єднання «Союзтвердосплав»: Світловодський комбінат твердих сплавів і тугоплавких металів (СДКТС і ТМ ) – Україна, Московський комбінат твердих сплавів (МКТС) – Росія, Узбецький комбінат тугоплавких і жаростійких металів (УзКТЖМ) – Узбекістан, Кіровградський завод твердих сплавів (КЗТС) – Росія, завод «ПОБЕДИТ» – Росія.

Твердосплавна промисловість виробляє кілька десятків твердих сплавів (ВК2, ВК3, ВК3М, ВК4 та ін.), з яких виготовляється інструмент різного призначення. Але найбільш масовою маркою є сплав ВК8, призначений для чорнового і чистового точіння, свердлення, строчання, фрезерування спеціальних твердих чавунів, обробки корозійностійких, високостійких і жаростійких важкообробних сталей і сплавів. Тому аналіз стану виробництва і дослідження показників якості проведено із застосуванням цієї марки. В основі проведення за участю автора аналізу була обробка даних, отриманих з підприємств, за мікроструктурою, фізико-механічними і ріжучими властивостями, а також дослідження, виконані на зразках, відібраних на складах підприємств. Показники якості твердого сплаву на основі вольфраму і кобальту марки ВК8 різних виробників наведено в табл. 1. З кожного підприємства для дослідів бралось по 10 партій сплавів.

Наведені в табл. 1 показники якості виготовлених сплавів практично не відрізнялись протягом 1984–1990 р. Вжиті на підприємстві заходи адміністративного і технічного характеру, введення держприймання не дали суттєвих результатів для підвищення якості сплавів. Рівень відповідності структури сплавів нормам протягом 1980–90-х рр. залишився низьким. Неоднорідність сплавів за фазовим складом і середніми розмірами зерен карбіду вольфраму зумовлює неоднорідність їх ріжучих властивостей.

*Таблиця 1*

**Показники якості твердого сплаву ВК8 різних виробників**

| № з/п | Показник | Підприємство-виробник | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | СКТС і ТМ | МКТС | УзКТЖМ | КЗТС | «ПОБЕДИТ» |
| Мікроструктура сплаву | | | | | | |
| 1 | Ступінь пористості:<br>вміст пор розміром до 50 мкм, % об'єм;<br>наявність пор, розміром, мкм | 0,04–0,2<br>80–120 | 0,04–0,2<br>60–100 | 0,04–0,2<br>60–70 | 0,04–0,08<br>60–150 | 0,04–0,2<br>70–170 |
| 2 | Середній розмір зерна WC, мкм | 1,82–2,13 | 1,72–2,49 | 1,94–2,52 | 1,84–2,92 | 1,81–2,60 |
| 3 | Вміст включень графіту, % об'єм | 0,2–0,4 | 0,1–0,4 | 0–0,2 | 0,1–0,4 | – |
| Фізико-механічні і ріжучі властивості | | | | | | |
| 4 | Густина, г/см$^3$ | 14,70–14,85 | 14,65–14,92 | 14,68–14,88 | 14,42–15,02 | 14,74–14,92 |
| 5 | Твердість, HRA | 89,0–90,5 | 89,0–90,8 | 89,4–90,5 | 89,5–90,0 | 88,5–90,5 |
| 6 | Коерцитивна сила (Нс), ерстед | 123–15,4 | 142–150 | 132–153 | 141–149 | 154–162 |
| 7 | Межа міцності при вигині $(\delta_{згиб})$, $\frac{кгс}{мм^2}$<br>– середня;<br>– розкид, $\frac{min}{max}$ | <br>191–216<br>191–249 | <br>185–189<br>– | <br>191–203<br>– | <br>207–211<br>– | <br>168–185<br>– |
| 8 | Стійкість при різанні (Кст)<br>– середня | 1,2–2,1 | 1,5–1,6 | 1,3–1,6 | 1,3–1,6 | 1,5–2,0 |
| 9 | Однорідність ріжучих властивостей, $\frac{Кст.\max}{Кст.\min}$ (50%) | 1,6–2,6 | 1,6–2,0 | 1,2–1,5 | 1,2–1,5 | 1,6–2,0 |

Аналіз наведених результатів дозволяє зробити висновок, що в цілому досягнутий рівень якості твердосплавної продукції практично однаковий на всіх підприємствах. Це пояснюється таким. По-перше, усі підприємства були орієнтовані на вихідну сировину (карбід вольфраму і кобальт), яка постачалась з УзКТЖМ і заводу «ПОБЕДИТ». Вхідний контроль сировини за хімічним складом, фізико-механічними і ріжучими властивостями суміші для сплавів групи ВК відповідав єдиним технічним умовам. По-друге, використовувані технології і обладнання на операціях помелу і спікання близькі і в більшості відповідають рекомендаціям шведської фірми «Сандвік».

Неоднорідність ріжучих властивостей свідчить про нестабільність технологічного процесу на підприємствах. Якщо значення межі міцності при вигині для сплаву близькі до нижньої допустимої границі (176–200 $\frac{кгс}{мм^2}$), то для ріжучих властивостей характерний значний розкид (Кст = 1,2–2,1). Аналіз стану технологій і методів контролю твердих сплавів показав, що кожне підприємство на певних ділянках роботи мало ті або інші недоліки в організації виробництва і відхилення в технологічному процесі.

Аналіз стану технології провідного в підгалузі підприємства України – СДКТС і ТМ і результати дослідження якості сплаву ВК8 показав, що продукція підприємства повною мірою не відповідає вимогам державного стандарту. Дослідження мікроструктури показали, що вимоги стандарту задовольняються у 2 з 10 досліджуваних партій сплаву. Основний вид браку – наявність великих пор, підвищений вміст у сплаві графіту. Кількість бракованих партій за мікроструктурою коливалась у межах від 66 до 80%. Коерцитивна сила мала розкид від 123 до 154 ерстед. Перевірка ріжучих властивостей сплаву виявила великий відсоток партій (до 50%), які не відповідали (Кст < 1;

$\frac{Кст.\max}{Кст.\min} > 1,5$ ) нормативним вимогам. Межа міцності при вигині $\left(>176\frac{кгс}{мм^2}\right)$ відповідає нормативним вимогам, але спостерігається великий розкид. Сплави відрізнялися великою неоднорідністю структури.

Порівняння рівня якості сплавів ВК8 виробництва СДКТС і ТМ (Україна) з продукцією МКТС (Росія), показує, що продукція СДКТС і ТМ мала більш низький рівень. У той же час дослідження ріжучих властивостей зразків ВК8 підприємства КЗТС (Росія) показали, що 4 партії з 10 (40%) не відповідають вимогам державного стандарту. У табл. 2 наведено порівняльну характеристику якості сплавів ВК6 і ВК8 за показниками мікроструктури і ріжучих властивостей (Кст) різних підприємств-виробників.

*Таблиця 2*

**Рівень якості сплавів ВК6 і ВК8**

| Підприємство | Твердий сплав | | | |
|---|---|---|---|---|
| | ВК8, % придатних партій | | ВК6, % придатних партій | |
| | За мікроструктурою | За ріжучими властивостями | За мікроструктурою | За ріжучими властивостями |
| СДКТС І ТМ | 25 | 30 | 30 | 50 |
| МКТС | 60 | 100 | 50 | 100 |
| УзКТЖМ | 60 | 90 | 50 | 80 |
| КЗТС | 20 | 60 | 28 | 72 |
| «ПОБЕДИТ» | 33 | 100 | 45 | 95 |

Дані табл. 2 вказують на те, що незважаючи на хороші показники якості окремих партій сплавів, у цілому рівень якості масового виробництва на всіх підприємствах був незадовільним.

Систематичні перевірки представниками державного приймання стану виробництва в цехах, контрольно-вимірювальних пристроїв, технологічної документації, розробка заходів із скорочення браку і підвищення якості продукції практично не відобразились на кінцевих результатах. Із введенням держприймання відзначилось навіть певне збільшення зареєстрованого браку.

Неоднорідність ріжучих властивостей свідчить про нестабільність технологічного процесу, який не забезпечує отримання однорідних за фазовим складом і вмістом вуглецю сплавів. Основним видом браку за мікроструктурою є великі пори, надмірно дрібнозерниста структура, невідповідність ТУ за коефіцієнтом стійкості. Крім цього, спостерігається розмірний брак, тріщини, бій, сколи, непропресовки. Досить великий відсоток браку на стадії обробки заготовок відноситься на рахунок якості алмазного інструменту. Можна відзначити, що уже в 1980-х роках операції шліфування практично повністю виконувались на імпортному обладнанні (станки фірми «Негер Вольтерс» та ін). За вмістом домішок карбіди вольфраму (WC) різних постачальників суттєво відрізняються. Великий відсоток партій карбіду вольфраму бракується через вміст сірки на вхідному контролі. Виявлені низькі властивості сплавів на деяких зразках і їх значна неоднорідність, у першу чергу, є наслідком недотримання технологічних режимів виготовлення твердих сплавів на підприємстві. А це значить, що одна з основних причин великого розкиду показників полягає в людському факторі і низькій культурі виробництва. Більшість операцій на стадії помелу і виготовлення суміші здійснювалася вручну при великій інтенсивності праці (один робітник завантажує 15–20 млинів вмістом 200–300 кг). Розкид показників якості можна пояснити також низьким технічним рівнем технологічного обладнання, яке використовується на підприємстві, і порушеннями в його експлуатації.

Виникнення браку можливе на всіх операціях технологічного процесу, наведеного на рис. 1, з багатьох причин.

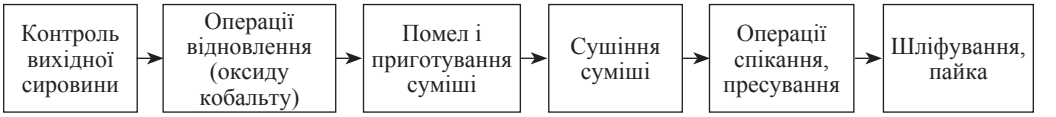



**Рис. 1. Основні операції виробництва твердого сплаву**

Використовувана у виробництві сплавів вихідна сировина за дисперсністю, вмістом вуглецю і домішками має бути однорідною і відповідати вимогам ТУ. У той же час за вмістом домішок карбіди різних постачальників істотно відрізняються, а це потребує коригування технології. Так, вміст сірки в різних постачальників може відрізнятися в 5–10 разів. Багато партій оксиду кобальту за вмістом Ni, Fe, Ca, Na не відповідали вимогам ТУ, але були запущені у виробництво.

Повному металографічному дослідженню при технологічній апробації сумішей піддавалась невелика кількість партій сировини (до 10%).

Прикладом нестабільності процесу є коливання вологи водню, застосування крупних порошків кобальту, використання карбіду вольфраму з підвищеним вмістом сірки та ін. Рішення цього питання – у введенні 100%-го контролю партій сировини для виключення подальших витрат на виробництво неякісної продукції.

При розробці технологічного процесу і підборі обладнання враховувались рекомендації багатьох провідних зарубіжних фірм («Фест-Альпекс», «Сандвік» та ін.)

На стадії спікання, пресування можливі відхилення від температурного режиму. Але контроль за параметрами процесу проводиться вітчизняними приладами (радіаційні та оптичні пірометри) з більш високою похибкою вимірювання $\geq 2{,}5\%$, тоді як у ліцензійній технології закладена похибка max 1%. Тому одна із причин криється в технічно відсталій контрольно-вимірювальній апаратурі. Заміна обладнання на одній із операцій і присутність старої апаратури на інших операціях може дещо змінити якісні показники, але не вирішить проблему в цілому.

Основні проблеми, з якими стикається підприємство у теперішній час, полягають у недостатній якості сумішей порошків для спікання, застарілій технології спікання матеріалів і обробки заготовок. Технічний стан обладнання на багатьох підприємствах критичний через сильну зношеність і відсутність запасних частин. Обладнання постійно перебуває в ремонті, а ремонтні бази підприємств слабкі, і зробити капітальний ремонт обладнання не під силу підприємству.

Порівняльну оцінку вартості твердого сплаву наведено в табл. 3.

*Таблиця 3*

**Порівняльна оцінка вартості твердого сплаву**

| Підприємство | Ціна твердосплавних сумішей, сировина, дол. США | Ціна виробництва твердосплавної продукції, дол. США |
|---|---|---|
| СДКТС І ТМ | 27 | 34 |
| КЗТС | 15 | 22 |

Така різниця вартості твердосплавної продукції виникає внаслідок того, що українські підприємства купують сировину безпосередньо на КЗТС. Вартість 1 кг суміші ВК8 плюс операції контролю і дошихтовки коштують українським підприємствам майже 50 дол. США. У той же час недостатня якість сумішей призводить до того, що кінцева якість української продукції значно нижча аналогічної продукції в державах Європи (шведська компанія «Сандвік» та ін.) і навіть у Росії. Тому при менших цінах на твердосплавну продукцію (у 2–3 рази) вітчизняні виробники мають менші обсяги продажу і, як наслідок, менші прибутки. Високі показники браку продукції призводять до значного підвищення собівартості виробництва. Тому першочергове завдання – це розробка і впровадження на підприємствах конкурентоспроможної та економічно ефективної технології виробництва твердих сплавів.

У цей час в умовах відсутності сировинної бази виробництвом твердих сплавів в Україні займаються багато малих підприємств: Світловодське ТОВ «Пролог»; ТОВ «Сварог», м. Торез; науково-виробниче мале підприємство «Кераміка та матеріали», м. Макіївка; «Победілт», м. Донецьк; «ДОМАТЕКС», м. Львів; «ІТЕК», «ОКСІД» та ін. При цьому одиничні підприємства мають у своєму арсеналі виробничі потужності з повним технологічним циклом для серійного виробництва виробів з твердого сплаву і досягли певних результатів. Одне з таких підприємств – НПП «Донікс» – використовує як вихідну сировину для виробництва твердих сплавів не готові суміші, які серійно випускаються підприємствами твердосплавної промисловості, а самостійно готує їх на основі вихідних компонентів – порошку карбідів, кобальту та інших елементів. Добір хімічного і зернового складу твердосплавних сумішей, параметрів технологічного режиму спікання в процесі виробництва дозволяє підвищити експлуатаційні характеристики виробів. Програмне забезпечення на підприємстві систем управління і контролю параметрами процесу – температура, тиск, усадка матеріалу – дозволяють стабілізувати технологічний процес і мінімізувати ймовірність отримання браку.

На багатьох підприємствах України, у тому числі на СДКТС і ТМ, прогресу в цьому напрямі ще не спостерігається.

**Висновки і перспективи подальших пошуків**. Основні проблеми, з якими стикаються підприємства твердосплавної підгалузі, полягають у недостатній якості сумішей порошків для спікання, застарілій технології спікання матеріалів і обробки заготовок.

Розкид показників якості пояснюється технічним рівнем використовуваного технологічного і контрольно-вимірювального обладнання, порушеннями в його експлуатації і низькій культурі виробництва.

Результати досліджень дозволяють зробити ряд пропозицій, спрямованих на поліпшення якості твердосплавної продукції і підвищення конкурентоспроможності підприємств – виробників твердих сплавів. Необхідно:

1. По можливості, використовувати вихідну сировину одного постачальника і не готові суміші, які серійно випускаються підприємствами твердосплавної промисловості, а їх вихідні складові.
2. Проводити повне металографічне дослідження всіх партій сумішей перед запуском у виробництво.
3. З метою формування оптимальної структури твердих сплавів проводити коригування режимів помелу і спікання залежно від параметрів вихідної сировини і конкретних умов у майбутній експлуатації виробів.
4. Посилити контроль температурного режиму ведення процесу спікання впровадженням сучасної апаратури контролю з похибкою вимірювання максимум 1%.
5. Збільшити обсяг випуску твердого сплаву з використанням технології вакуумного спікання суміші.
6. Удосконалювати умови праці та культуру виробництва на всіх операціях виробництва твердих сплавів.

Підприємствам – виробникам твердих сплавів потрібно об'єднати і координувати зусилля у конкурентній боротьбі з імпортною продукцією, шукати ринкові шляхи розвитку виробництва, розробити стратегію підвищення конкурентоспроможності продукції, що виробляється. Впровадження на підприємствах системи якості ISO дозволить забезпечити відтворюваність властивостей твердих сплавів і стабілізацію виробництва.

## Список використаних джерел

1. Аристов О.В. Управление качеством: учебник / О.В. Аристов. – М.: ИНФРА-М. 2009. – 240 с.
2. Арістаров Є.М. Роль інноваційної складової у становленні конкурентоспроможності виробництва керамічних твердих сплавів / Є.М. Арістаров // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1 (3). – С. 11–16.

3. Аристаров Е.Н. Экономические проблемы обеспечения и управления качеством при разработке и производстве средств индивидуальной защиты от баллистического воздействия / Е.Н. Аристаров // Економіка і регіон. – 2005. – № 3 (6). – С. 81–86.

4. Векслер Е.М. Менеджмент якості: навч. посіб. / Е.М. Векслер, В.М. Рифа, Л.Ф. Василевич. – К.: ВД «Професіонал», 2008. – 320 с.

5. Киффер Р. Твердые сплавы / Р. Киффер, Ф. Бенезовский; пер. с нем. – М.: Металлургия, 1991. – 390 с.

6. Организация производства твердосплавных изделий в Украине / А.И. Кулик, В.В. Назаренко, Д.П. Кукуй и др. // Металл и литье Украины. – 1999. – № 5–6. – С. 35–37.

7. Регенерированные твердосплавные смеси, полученные разными методами переработки техногенного сырья / В.П. Бондаренко, Л.М. Мартынова, А.А. Сытник // Породоразрушающий и металлообрабатывающий инструмент – техника и технология его изготовления и применения: Сб. науч. тр. – 2008. – Вып. 11. – С. 320–327.

8. Харламова Т.Н. Управление затратами на качество продукции: отечественный и зарубежный опыт: монография / Т.Н. Харламова, Б.И. Герасимов, Н.В. Злобина; под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. Б.И. Герасимова. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2006. – 108 с.

9. Exner H., Gurland J. – «Powder Metullurgy», 1998. – 25/13. – P. 13–31.

*В статье рассмотрен вопрос, связанный с определением перспектив и направлений развития твердосплавной подотрасли. Исследуется уровень конкурентоспособности режущих твердосплавных изделий. Приведены сравнительные исследования эксплуатационных показателей продукции ведущих предприятий и дана оценка достигнутого уровня качества производства твердых сплавов. Раскрыты основные проблемы, с которыми сталкиваются предприятия, и предложены меры, направленные на улучшение качества твердосплавной продукции и повышение конкурентоспособности предприятий – производителей твердых сплавов.*

***Ключевые слова: качество продукции, твердые сплавы, режущие свойства, эксплуатационные показатели, конкурентоспособность продукции.***

*The article deals with the issues related to the definition of perspectives and the development areas of the carbide subsector. We study the competitiveness of cutting carbide products. Comparative studies of operational parameters of the leading enterprises products are given and the assessment of the achieved level of carbide production quality is provided. The basic problems faced by the enterprises and measures aimed at improving the quality of carbide products and competitiveness of enterprises, producers of carbide, are analysed.*

***Key words: production quality, carbide alloys, cutting properties, operational indicators, product competitiveness.***

*Одержано 4.03.2014.*

УДК 330.322

**Ю.М. БАРТАШЕВСЬКА,**
*кандидат економічних наук, доцент*
*Дніпропетровського університету*
*імені Альфреда Нобеля*

# ВИБІР МЕТОДІВ МІНІМІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИЗИКУ ПІДПРИЄМСТВА

*Розглядаються методи мінімізації інвестиційного ризику підприємства та обґрунтовується найбільш ефективний з них для процесу реалізації інвестиційного проекту. Розраховано середні значення для кожного з методів мінімізації за можливістю застосування методу на досліджуваному підприємстві та втратами від його реалізації.*

***Ключові слова: підприємство, інвестиційний ризик, рівень ризику, методи мінімізації.***

**Вступ.** Для розвитку економіки України, зокрема промисловості, важливу роль відіграють інвестиції. Залучення коштів як вітчизняних, так і іноземних інвесторів сприяє активізації інвестиційного процесу, впровадженню нових технологій, виробництву конкурентоспроможної продукції тощо.

Формування рішень, пов'язаних із залученням або реалізацією інвестицій, зумовлює необхідність урахування ризиків інвестиційної діяльності. Неадекватне ідентифікування цих ризиків, а також їх необ'єктивне оцінювання є причиною низького рівня ефективності заходів мінімізації ризиків інвестиційної діяльності.

Однак проблема мінімізації і вибір ефективного методу мінімізації ризику для окремої сфери економічної діяльності стоїть гостро і потребує нагального вирішення, оскільки саме рівень інвестиційного ризику є однією з найбільших перешкод для вкладання коштів у економіку країни.

Проблемами управління інвестиційними ризиками з метою їх мінімізації займалася велика кількість як вітчизняних, так і закордонних науковців: Д.А. Красовський [1], О.П. Логвінова [2], Р.Ю. Мокридін [3], Р.В. Тучін [4], В.В. Царьов [5] та ін.

При цьому необхідно зауважити, що незважаючи на значну кількість наукових праць і їх впровадження в теорію і практику управління інвестиційними ризиками, неможливо однозначно визначитися з вибором ефективного методу мінімізації інвестиційних ризиків, які виникають в інвестиційній діяльності підприємств.

Тому проблема вибору методів мінімізації інвестиційного ризику та визначення найбільш ефективного з них є актуальною і потребує нагального вирішення.

**Постановка завдання.** Метою статті є обгрунтування вибору методів мінімізації ризиків інвестиційної діяльності підприємства в процесі реалізації проекту.

**Результати.** Розширення або оновлення виробництва та впровадження нових технологій передбачає грамотне ведення інвестиційної діяльності та мінімізацію рівня ризику інвестиційних проектів, що здійснюються. Ефективним інструментом управління інвестиційним ризиком підприємства, а отже і його мінімізації є система управління ризиком. Таку систему доцільно інтегрувати в систему управління підприємством, оскільки для реалізації функції управління інвестиційним ризиком необхідні значні ресурси: час, організаційні зусилля тощо.

Погоджуємося з думкою Р.Ю. Мокридіна [3], що впровадження системи дозволить досягти запланованих результатів реалізації інвестиційних проектів, а крім того, системного та безперервного управління ризиками діяльності, запобігання непередбачуваним збиткам протягом усього технологічного процесу, що, у свою чергу, дозволить підвищити якість реалізації процесів і довести їх до автоматизму.

*© Ю.М. Барташевська, 2014*

Оскільки систему управління ризиками доцільно інтегрувати в систему управління підприємством, її робота також охоплює три рівні управління: стратегічний, тактичний та оперативний. Таким чином, робота системи відбувається на трьох рівнях відповідно до цілей управління.

Вхідними параметрами системи є інформація про конкурентне середовище, зовнішні та внутрішні фактори, вплив яких прямо чи опосередковано визначає можливість досягнення поставлених цілей.

На стратегічному рівні управління система управління ризиками відповідає за впорядкування ресурсних потоків і взаємодію підприємства з ринковими суб'єктами в умовах невизначеного зовнішнього середовища [4]. Також приймаються рішення про залучення інвестицій та обґрунтований вибір інвестиційних проектів з урахуванням можливих ризиків на підставі інформації про стан підприємства, навколишнє оточення тощо. За означеними даними формується реєстр ризиків.

Процес стратегічного управління інвестиційними ризиками деталізується на тактичному рівні управління, де має бути забезпечено відбір перспективних інвестиційних проектів з урахуванням рівня ризику, а також залучення інвестицій за обсягами, необхідними для реалізації проектів підприємства та їх раціонального розміщення.

Після виявлення всіх ризиків і створення їх реєстру починається етап оцінки. Оцінювання рівнів ризиків під час вибору інвестиційних проектів на підприємствах здійснюється за допомогою таких методів: аналіз чутливості показників ефективності; перевірка стійкості; аналіз сценаріїв розвитку; імітаційне моделювання сценаріїв розвитку проекту (метод Монте-Карло) або комбінованими методами. Обирається метод залежно від можливостей його застосування та реалізації.

Більшість з названих методів визначає рівень ризику для інвестора як ймовірність втрат інвестованого капіталу, від значення якого залежить прийняття рішень щодо реалізації інвестиційного проекту або використання методів мінімізації ризиків. У цьому сенсі погоджуємося з В.В. Царьовим [5, с. 173], що рівень ризику інвестиційного проекту, який перебуває в межах 30%, є оптимальним, а вище 70–75% – неприпустимим.

Рівень ризику між 30–70% вважається підвищеним і рішення щодо прийняття проекту до реалізації приймається або на основі розрахунку можливих прибутків, або за схильністю інвестора до ризику.

При виборі конкретного методу управління ризиками необхідно дотримуватися таких принципів [5, с. 180]:

– не можна ризикувати більше, ніж дозволяє власний капітал;

– не можна ризикувати більшим заради меншого;

– необхідно заздалегідь визначити ймовірні наслідки ризику;

– позитивне інвестиційне рішення необхідно приймати тільки за відсутності сумнівів, а якщо вони існують – від рішення потрібно відмовитися;

– завжди існує можливість отримання більше одного інвестиційного рішення, з яких необхідно обрати найкращий варіант.

До методів оптимізації (зниження) інвестиційних ризиків підприємств відносять: уникнення ризику, зниження його ступеня, збереження ризику за інвестором або передавання третім особам.

Уникнення ризику – ухилення від заходу (проекту), пов'язаного з ризиком. Однак бажання повного уникнення ризиків у процесі інвестування може призвести до стагнації виробництва, згортання діяльності, відмови від сфери бізнесу, у якій є такі ризики, тобто підприємство повинно повністю відмовитися від інвестиційного проекту. Цей метод управління ризиками ефективний, коли є велика ймовірність виникнення збитків [1, 2].

Зниження ступеня ризику передбачає заходи, які зменшують розміри втрат або ймовірність настання несприятливих подій. Використання цього методу ефективне в ситуації, коли очікується великий розмір можливого збитку. Найбільш уживаними прийомами зниження ризику є: підготовка інвестиційних проектів високої якості з пев-

ною гарантією одержання прибутку; диверсифікація ризику; проведення різних запобіжних заходів тощо.

Збереження ризику за інвестором відбувається у випадках, коли він упевнений, що може за рахунок власних коштів відшкодувати можливу втрату капіталу. Використання методу виправдане у випадках, коли частота збитків невисока, величина потенційних збитків невелика. Методами реалізації такої стратегії може бути самострахування, створення венчурних компаній або використання економічного прогнозування і моніторингу. До превентивних методів запобігання ризикового випадку можна віднести навчання персоналу, підвищення безпеки функціонування підприємства, придбання додаткової інформації про об'єкт інвестування.

Передавання (трансфер) ризику третім особам передбачає передавання відповідальності за ризик від трансферера (сторони, що передає ризик) до трансфери (сторони, що приймає ризик) [1].

Найбільш поширеними у використанні є такі методи зменшення ризику машинобудівних підприємств: диверсифікація, страхування, лімітація, хеджирування, а також придбання додаткової інформації. Використання кожного з методів потребує виконання певних умов (наприклад, додаткові витрати часу), які інвестор може не прийняти. Порівняльну характеристику методів наведено в табл. 1 [6].

*Таблиця 1*

**Характеристика методів зменшення ризику**

| Назва методу | Зміст методу | Переваги | Недоліки |
|---|---|---|---|
| Страхування | Завчасне зовнішнє резервування ресурсів, спрямованих на компенсацію збитків від майбутніх можливих втрат, що викликані реалізацією певних ризиків інвестиційноо проекту | Найбільш поширений, ефективний і відомий метод, не потребує додаткових витрат часу | Додаткові фінансові витрати на сплату страхового внеску |
| Диверсифікація | Розподіл інвестицій за різними фінансовими інструментами, що призведе до зниження ризику або створення єдиного інвестиційного портфеля з альтернативною регіональною або галузевою спрямованістю | Відсутні додаткові фінансові витрати, обмежує ризик, що пов'язаний з володінням одним активом (видом діяльності, постачальником) | Формування балансу між ризиком і прибутком, що є трудомісткою процедурою; додаткові витрати часу; можливий неправильний вибір об'єктів |
| Лімітація | Установлення граничних максимальних або мінімальних значень внутрішніх показників проекту з метою зменшення ризику | Обмеження збитків до певного прийнятного рівня, не складний у застосуванні | Обмежує одержання можливих прибутків |
| Хеджирування | Різновид страхування, передбачає відкриття угод на одному ринку для компенсації впливу цінових ризиків рівній, але протилежній позиції на іншому ринку | Допомагає зафіксувати прибуток на певному рівні | Відмова від можливості отримання додаткового прибутку |
| Придбання додаткової інформації | Придбання інформації для запобігання та зменшення дії ризикових факторів | Зменшення ризику за рахунок зменшення невизначеності | Додаткові грошові витрати, пов'язані з придбанням інформації |

На оперативному рівні відбувається прийняття рішень щодо запобігання або відшкодування позапланових збитків під час реалізації проекту (наприклад, технічні помилки або помилки у роботі персоналу, порушення терміну або цілей інвестиційного проекту), моніторинг відхилень результатів поточної інвестиційної діяльності від запланованих показників у режимі реального часу. Тобто відбувається поточний конт-

роль виконання антиризикових заходів щодо усунення негативних економічних наслідків виявлених ризиків та факторів, які здатні збільшити ризик. У разі виявлення відхилень від плану відбувається коригування.

Апробацію запропонованих методів мінімізації інвестиційного ризику проведено на семи машинобудівних підприємств Дніпропетровської області, а саме: ТОВ «ЕВІГ – Україна», ВАТ «Криворізький турбінний завод "Констар"», ДП «ВО Південний машинобудівний завод імені А.М. Макарова», ТОВ «Завод бурової техніки "ДСД"», ВАТ «Дніпропетровський завод прокатних валків», ПАТ «Дніпроважмаш», ТОВ «Дніпропетровський завод бурового обладнання». Підгрунтям для прийняття рішення щодо мінімізації є рівень інвестиційного ризику, розрахунок якого наведено у наших попередніх дослідженнях [7], а зведені дані надано у табл. 2.

*Таблиця 2*

**Рівень інвестиційного ризику підприємств Дніпропетровської області, %**

| Підприємство | ТОВ «Завод бурової техніки "ДСД"» | ПАТ «Дніпроважмаш» | ТОВ «ЕВІГ-Україна» | ТОВ «Дніпропетровський завод бурового обладнання» | ДП «ВО Південний машинобудівний завод імені А.М. Макарова» | ТОВ «Дніпропетровський завод прокатних валків» | ВАТ «Криворізький турбінний завод "Констар"» |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Коефіцієнт ризику | 15,0 | 18,0 | 20,0 | 19,0 | 25,0 | 22,0 | 20,0 |

За даними табл. 2 можна зробити висновки, що підприємства ТОВ «Завод бурової° техніки "ДСД"», ПАТ «Дніпроважмаш» та ТОВ «Дніпропетровський завод бурового обладнання» мають найменші значення ризику: 15%, 18% та 19% відповідно. Інші розглянуті підприємства мають рівень ризику 20% і більше, що підвищує можливість втрат, а також потребує більше коштів на реалізацію заходів мінімізації ризику.

Обгрунтування вибору методів мінімізації ризику проведемо за результатами експертного опитування. Як експерти виступили керівники підрозділів, спеціалісти семи машинобудівних підприємств та науковці – фахівці зі сфери управління інвестиційною діяльністю.

Експертам шляхом анкетного опитування за методом Дельфі пропонувалося оцінити можливість та втрати на застосування методів управління інвестиційними ризиками машинобудівного підприємства: страхування, лімітації, хеджирування, диверсифікації та залучення додаткової інформації за п'ятибальною шкалою (табл. 3).

*Таблиця 3*

**Співвідношення експертної оцінки застосування методу мінімізації та втрат на реалізацію заходів**

| Бал | Можливість застосування методу мінімізації | Можливі втрати на реалізацію заходів мінімізації |
|---|---|---|
| 1 | Не використовується | Мінімальні |
| 2 | Використання методу можливе (частота використання – до 25% випадків) | Невеликі |
| 3 | Використовується (від 25% до 50% випадків) | Середні |
| 4 | Використовується доволі часто (від 50% до 80% випадків) | Великі |
| 5 | Завжди (від 80% до 100% випадків) | Неприпустимі |

За результатами експертного опитування для кожного з методів мінімізації було обчислено середні значення за обома параметрами: можливості застосування та втратами на реалізацію. Отримані значення були проранжовані згідно з методикою, описаною С.Д. Бешелевим та Ф.Г. Гурвичем [8, с. 40−42].

Вибір методу мінімізації проведено за формулою:

$$Овм = Ом \cdot Ов,$$

де *Овм* – оцінка вибору методу;

*Ом* – можливість застосування методу, бали;

*Ов* – витрати на впровадження методу, бали.

Результати оцінки для підприємства ТОВ «Дніпропетровський завод бурового обладнання» наведено у табл. 4.

*Таблиця 4*

**Оцінки вибору методу мінімізації за експертним методом ТОВ «Дніпропетровський завод бурового обладнання»**

| Експерт | Метод мінімізації | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | Страхування | Лімітація | Хеджирування | Диверсифікація | Дод. інформ. |
| 1 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| 2 | 16 | 9 | 9 | 12 | 16 |
| 3 | 3 | 4 | 9 | 12 | 16 |
| 4 | 6 | 9 | 6 | 12 | 6 |
| 5 | 9 | 6 | 6 | 16 | 12 |
| 6 | 8 | 6 | 9 | 9 | 8 |
| Середнє | 8,00 | 6,67 | 7,50 | 11,17 | 10,67 |
| Ранг | 3 | 5 | 4 | 1 | 2 |

За даними табл. 4 методами, які можуть бути застосовані для мінімізації інвестиційних ризиків ТОВ «Дніпропетровський завод бурового обладнання» є методи диверсифікації, залучення додаткової інформації та страхування.

За критерієм «можливості−витрати» для мінімізації інвестиційного ризику підприємству ТОВ «Дніпропетровський завод бурового обладнання» слід обрати страхування або диверсифікацію, які є найбільш дієвими з точки зору експертів. Причому страхування є менш витратним, ніж диверсифікація. Методи залучення додаткової інформації та лімітація є можливими для використання. Метод хеджирування виявився у цій ситуації непридатним.

Майже ті ж самі результати було отримано в результаті обробки експертних даних для інших досліджуваних машинобудівних підприємств (табл. 5).

*Таблиця 5*

**Оцінки вибору методу мінімізації за експертним методом підприємств Дніпропетровської області**

| Метод мінімізації /підприємство | Страхування | Лімітація | Хеджирування | Диверсифікація | Дод. інформ. |
|---|---|---|---|---|---|
| ТОВ «Завод бурової техніки “ДСД”» | 2 | 4 | 5 | 1 | 3 |
| ПАТ «Дніпроважмаш» | 1 | 4 | 4 | 3 | 2 |
| ТОВ «ЕВІГ-Україна» | 1 | 4 | 5 | 3 | 2 |
| ТОВ «Дніпропетровський завод бурового обладнання» | 3 | 5 | 4 | 1 | 2 |
| ДП «ВО Південний машинобудівний завод імені А.М. Макарова» | 1 | 5 | 4 | 2 | 3 |
| ТОВ «Дніпропетровський завод прокатних валків» | 2 | 5 | 4 | 1 | 2 |
| ВАТ «Криворізький турбінний завод “Констар”» | 1 | 5 | 3 | 2 | 4 |

Згідно з даними табл. 5 саме страхування виявилося методом, які експерти визначили як найбільш оптимальний за можливістю застосування та витратами на його реалізацію, що дозволяє констатувати про його виділення як найбільш прийнятного ме-

тоду мінімізації ризику. Диверсифікація теж є актуальним методом для промислових підприємств.

Метод залучення додаткової інформації є одним з таких, яким експерти надають перевагу у плані використання, проте витрати на його реалізацію є доволі високими (за оцінками експертів).

Метод лімітації не є характерним для машинобудівних підприємств, до того ж може спричинити більші витрати. Тому цей метод практично не застосовується, що і було підтверджено в процесі опитування експертів.

**Висновки.** Для мінімізації інвестиційних ризиків підприємств доцільно використовувати методи страхування та диверсифікації як такі, що найбільш оптимально поєднують «можливості–витрати», що є головним критерієм для їх застосування. Метод залучення додаткової інформації теж характеризується ефективністю, проте його використання обмежене високими витратами на реалізацію. Використання методів хеджирування та лімітації є економічно невиправданим.

Таким чином, результати розрахунків дозволили дійти висновку, що вибір найбільш ефективного методу мінімізації інвестиційного ризику підприємства повинен базуватися на оцінці можливості застосування методу на підриємстві та витрат від його реалізації і зіставлення цих параметрів. Отримані результати стають основою для обгрунтованого вибору методу мінімізації інвестиційного ризику.

## Список використаних джерел

1. Красовский Д.А. Методы управления инвестиционным риском [Электронный ресурс] / Д.А. Красовский. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/18_EN_2009/ Economics/48883.doc.htm

2. Логвінова О.П. Управління логістичним ризиком на підприємстві / О.П. Логвінова // Маркетинг: теорія і практика: зб. наук. праць. – 2012. – № 18. – С. 165–170.

3. Мокридин Р.Ю. Совершенствование системы управления рисками машиностроительного предприятия: автореф. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Р.Ю. Мокридин. – М., 2009. – 23 с.

4. Тучин Р.В. Управление инвестиционными рисками: автореф. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Р.В. Тучин. – М., 2007. – 18 с.

5. Царев В.В. Оценка экономической эффективности инвестиций / В.В. Царев. – СПб.: Питер, 2004. – 464 с.

6. Агеев В.И. Современные способы управления рисками инвестиционных проектов [Электронный ресурс] / В.И. Агеев // Сделано в России: электронный научный журнал. – Режим доступа: http://zhurnal.ape.relarn.ru/articles/2012/039.pdf

7. Барташевська Ю.М. Комплексний підхід до оцінювання інвестиційного ризику підприємства / Ю.М. Барташевська // Європейський вектор економічного розвитку: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля. – 2013. – № 2. – С. 25–31.

8. Бешелев С.Д. Математико-статистические методы экспертных оценок / С.Д. Бешелев, Ф.Г. Гурвич. – М.: Статистика, 1980. – 263 с.

*Рассматриваются методы минимизации инвестиционного риска предприятия, обоснован наиболее эффективный из них для процесса реализации инвестиционного проекта. Рассчитаны средние значения для каждого из методов минимизации по возможности использования метода на исследуемом предприятии и затратами от его реализации.*

***Ключевые слова: предприятие, инвестиционный риск, уровень риска, методы минимизации.***

*Methods of minimizing investment risk of enterprise and justifying the most effective among them for investment project implementation are considered. Mean values for each of the methods of minimizing for the possibility of using the method for the investigated enterprise and the losses of it implementation are calculated.*

***Key words: enterprise, investment risk, risk level, minimization methods.***

*Одержано 4.03.2014.*

УДК 004.03

**WITOLD T. BIELECKI,**
*Rektor Akademii Leona Koźmińskiego (Warszawa)*

# GAMIFICATION – LEARNING BY DOING AND FUN?

*Symulacyjne gry menedżerskie stanowią dzisiaj powszechny element szklenia menedżerów. W trakcie treningu z symulacyjnągrą menedżerską uczestnik wzbogaca i rozszerza swoje doświadczenia, co pozwala mu lepiej podejmować decyzje w rzeczywistym zarządzaniu firmą. Gra pozwala na zdobycie nowych umiejętności decyzyjnych w warunkach możliwie najbliższych do poznania bezpośredniego czyli do learning by doing. Ze względu na te cechy symulacyjne gry decyzyjne wpisały się na stałe w zestaw efektywnych metod treningu menedżerów. W ostatnich latach rosnąca popularność gier (przede wszystkim komputerowych) przyczyniła się do pojawienia koncepcji gamifikacji czyli wykorzystania właściwości, technik ifilozofii gier jako metodyki zarządzania w firmie. Autor zastanawia się nad możliwościami zastosowania gamifikacji do uatrakcyjnienia korzystania z symulacyjnych gier menedżerskich w nauczaniu różnych aspektów zarządzania.*

***Słowa kluczowe: Symulacyjne gry menedżerskie, gamifikacja (grywalizacja), nauczanie doświadczalne, learning by doing***

> *Pojęcie [gra] wydaje się być w stanie objąć wszystko w co mogą "grać" zwierzęta, dzieci i dorośli: gry zręcznościowe i umiejętnościowe, gry przygodowe, zgadywanki, gry loteryjne, wystawy i przedstawienia wszystkich rodzajów. Zaryzykujemy nazwanie kategorii "gra" jedną z najbardziej fundamentalnych w życiu.*
>
> J. Huizinga (1955, s. 28)

**Wstęp.** Obserwujemy wyraźne ożywienie w obszarze rozwoju i wykorzystania symulacyjnych gier decyzyjnych. Owemu ożywieniu sprzyjają w różnym stopniu następujące czynniki:

1. Niezwykle dynamiczny postęp w rozwoju technologii informatyczno-komunikacyjnych *ICT*.
2. Wymuszone przez owe wysokie tempo zmian, preferowanie przez menedżerów zdobywania konkretnych umiejętności w miejsce poznawania solidnych podstaw teoretycznych metod i technik zarządzania.
3. Stopniowe „zawłaszczanie" coraz większego obszaru naszej rzeczywistości społeczno-ekonomicznej przez tzw. *Digitalnatives* (następcy *pokolenia Y*) nazywanych również: *pokoleniem Z, generacją M (multitasking), generacją C (connected) czy Net (sieciową)* czyli przedstawicieli tej części najmłodszej generacji, która staje się świadoma swojej inności.
4. Rosnące pozytywne nastawienie do roli gier symulacyjnych zarówno teoretyków jak i praktyków zarządzania.
5. Pojawienie się nowej metodyki zarzadzania: *gamifikacji*

Trzydzieści kilka lat temu A. Koźmiński i A. Zawislak(1982) dowodzili w książce *Pewność i gra*, że organizacje można traktować jako system wielkiej rzeczywistej gry. Jednak koncepcja ta w zasadzie nie wyszła po za dywagacje teoretyczne. Prezentowana dzisiaj koncepcja *gamifikacji* zwana również *grywalizacją* czy *gryfikacją* to nie jest bezpośredni powrót do tamtej koncepcji chociaż bazuje na sformułowanym wówczas paradygmacie, że „organizacja jest grą". Oznacza to, że możemy w zarządzaniu organizacją stasować reguły zaczerpnięte bezpośrednio z gier. Celem takiego rozwiązania jest zastosowanie elementów

© *Witold T. Bielecki, 2014*

techniki i filozofii gier w obszarach niezwiązanych bezpośrednio ze światem gier widząc w takim podejściu szanse na wzrost efektywnego zaangażowania pracowników w realizację stawianych przed nimi zadań w firmie. Według „wyznawców" tej koncepcji wykorzystanie filozofii i technik, które są immanentną cechą popularnych gier pozwoli na stworzenie systemów zarządzania bazujących na wywoływaniu spontanicznego zaangażowania pracowników w realizowane przez nich zadnia. Chodzi tu głównie o wykorzystanie stosowanych w grach mechanizmów rozpoznawanych przez psychologię behawioralną. Mechanizmy te zorientowane są na podnoszenie niewymuszonego zaangażowania w określone działania. Oczywiście trzeba uważać żeby nie przenosić z gier najbardziej prymitywnych technik rywalizacji, które wyzwalają bezwzględną chęć zwycięstwa za wszelką cenę. Mogłoby to wywołać zachowania niechciane np. makiawelistyczne.

Zainteresowanych bardziej tematyką gamifikacji odsyłam do książek: B. Reeves& L. Read (2013). *Total Engagement: Using Games and Virtual Worlds to Change the Way People Work and Businesses Compete*oraz Werbach K., Hunter D. (2012). *For the Win. How Game Thinking Can Revolutionize Your Business. Wharton.*

**Symulacyjne gry decyzyjne.** Andrzej Koźmiński (2012) w książce *Zarządzanie w warunkach niepewności. Podręcznik dla zaawansowanych*, za najbardziej istotne cechy wyróżniają ceglobalną gospodarkę sieciową opartą o wiedzę uznał:

– jej dynamizm (szybkość zachodzących zmian i znaczne skrócenie czasu realizacji decyzji),
– bardzo wysoka konkurencyjność (IBM, która w latach sześćdziesiątych miała ok. 2500 konkurentów, dzisiaj musi stawić czoła ponad 50 000),
– usieciowienie (w oparciu o rozległe sieci teleinformatyczne) oraz
– indywidualizacja oferty dla ostatecznego nabywcy.

Nie przypadkowo na pierwszym miejscu wymieniony został „dynamizm". Jest to, może jeszcze powszechnie niedoceniana, ale najważniejsza cecha gospodarki sieciowej. To ta cecha najczęściej przesądza dzisiaj o sukcesie w szeroko pojętym biznesie.

Zmiany wymuszają powstawanie nowych podejść i metodyk pozwalających na efektywne zarządzanie w dynamicznie zmieniającym się środowisku. Firmy, które najszybciej reagują na wyzwania stawiane przez *webonomię* uzyskują niemal natychmiastową przewagę konkurencyjną na rynku. Sytuacja taka stawia przed nami pytanie: jakimi metodami nauczać i trenować współczesnych menedżerów tak, aby robić to skutecznie ale jednocześnie bardzo szybko. Przy czym najważniejsze jest właściwie nie tylko zrozumienie nowej metodyki, ale jej praktyczne opanowanie. Należy wobec tego rozróżnić, że czym innym jest opanowanie nowej metodyki zarządzania np. *zarządzania procesowego* przez bezpośredniego użytkownika tego podejścia a czym innym zrozumienie filozofii nowego podejścia przez menedżerów wyższych szczebli, którzy decydują o implementacji nowych rozwiązań organizacyjnych w firmie. W pierwszym przypadku wystarczy przygotować dobry podręcznik instruktażowy i „zmusić" potencjalnego użytkownika do zapoznania się z nim a następnie „kazać" mu odbyć odpowiednią liczbę ćwiczeń. W drugim, dla zrozumienia filozofii nowej koncepcji zarządzania konieczne jest wykorzystanie innych metod kształcenia. Np. „*zwinne (agile) projektowanie*", to zarządzanie firmą w sposób pozwalający na elastyczną, szybką reakcje na zmieniające się uwarunkowania biznesowe środowiska, w którym działa. Tego nie da się nauczyć metodą „nakazową" czyli na podstawie podręcznika instruktażowego (zob. Bielecki W.T.,2013).

Inny przykład: *zarządzanie wiedzą*. Zrozumienie istoty tego podejścia można uzyskać tylko przez stworzenia warunków, które pozwolą autentycznie poczuć „na własnej skórze" jak nowe podejście (metodyka) działa w praktyce, jak funkcjonuje *tacitknowledge*, jakie przynosi korzyści itd. Jeżeli menedżerowie szczebla decyzyjnego zgodzą się z intuicyjnie słusznym dla nich stwierdzeniem: *Zarządzanie procesami biznesowymi w przedsiębiorstwie umożliwia szybką adaptację do zmieniającego się dynamicznie środowiska ekonomiczno-społecznego*, to bez odpowiedniego treningu nie będą w stanie poprawnie wdrożyć owego *zarządzania procesowego* w codzienna praktykę zarządzania w swojej firmie.

I jeszcze jeden przykład – koncepcja *BOS -Blue Ocean Strategy* C.W. Kima iR. Mauborgne (2005) z Harvard Business School. Lektura tej świetnej książki nie jest wystarczająca do tego, by po jej przeczytaniu podjąć odważną decyzję o opracowaniu strategii firmy w oparciu o metodykę *BOS* z pełnym przekonaniem, że robi się to zgodnie z regułami sztuki.

Opisane wyżej (i wiele innych) przypadki wymagają formy treningu pozwalającej na ich efektywne opanowanie. Najlepszym rozwiązaniem byłoby wykorzystanie podejścia *learning by doing* czyli praktykowanie na „żywym organizmie" firmy. Przedsiębiorstwa nie decydują się na takie rozwiązanie przede wszystkim ze względu na duże ryzyko poniesienia wielkich strat (nie tylko finansowych) w przypadku niepowodzenia eksperymentu.

Rozpoznanym już dawno wyjściem są specjalnie zaprojektowane treningi oparte o symulacyjne gry menedżerskie. Nie ma lepszego sposobu, żeby efektywnie tzn. szybko przy relatywnie niskim koszcie nauczyć menedżerów praktycznej znajomości nowych sposobów zarzadzania. Symulacyjna gra decyzyjna *BOSS* (*Blue Ocean StrategySimulation*) pozawala na zrozumienie istoty wspomnianej wcześniej koncepcji Kima i Mauborgne *Blue Ocean Strategy* w stopniu umożliwiającym efektywne stosowanie jej w praktyce.

**Gamifikacja (grywalizacja).** Jak podają w swojej książce K. Werbach i D. Hunter (2012, s. 25) w 1980 roku profesor Richard Bartle z University of Essex użył terminu „*gamifying*" na określenie „przekształcenia czegoś co nie jest grą w grę". Natomiast pojęcie *gamification* w dzisiejszym znaczeniu tego słowa spopularyzowane zostało w dyskusjach toczących się w ostatnich latach jako nowa koncepcja związaną z wykorzystaniem podejścia growego do zarządzania w firmach. Wspomniani autorzy definiują *gamification* jako„(…) użycie growych elementów i technik projektowania gier w niegrowych kontekstach" (s.26). Wskazują oni trzy powody dla których rzeczywisty biznes powinien poważnie rozważyć wykorzystanie *gamifikacji*: zaangażowanie, eksperymentowanie i rezultaty (Werbach K. i D. Hunter D., 2012, s. 30).

Na rynku polskim koncepcję *gamifikacji* spopularyzował P.Tkaczyk (2012) swoją książką pod tytułem „*Grywalizacja*". Taki bowiem termin zaproponował dla *gamifikacji* w języki polskim.

Dzisiaj możemy już powiedzieć, że jest to nowa interesująca koncepcja odpowiadająca na współczesne wyzwania metodologii zarzadzania. Koncepcja, która jeżeli się rozwinie, może stać się powszechnie obowiązującą w ambitnie zarządzanych biznesach bez względu na branże czy skalę. Stać się tak może, ponieważ bazuje ona na naturalnej potrzebie człowieka do przyjemnego spędzania czasu. Jej zastosowanie w firmie może zamienić pracę w działania dające pracownikom satysfakcję podobną tej jaką dają rozrywki oparte na grach. A więc podnoszące poziom adrenaliny, wyzwalające chęć rywalizacji itp.

Dobrze zaprojektowana *grywalizacja* dla biznesu powinna efektywnie wykorzystywać różnorodność zatrudnionych w firmie pracowników. Powinna funkcjonować jak trener selekcjoner tworzący z firmy jeden team. Podobnie jak robi to selekcjoner drużyny sportowej konstruując z zawodników grających w danym klubie drużynę tj. zespól ludzi zwłaściwie przydzielonymi funkcjami i zadaniami w taki sposób aby mogła ona skutecznie rywalizować z konkurentami.

Oczywiście jeszcze daleka droga do ostatecznego werdyktu na temat skuteczności stosowalności *grywalizacji* w praktyce biznesowej. Istnieje wiele niebezpieczeństw, które mogą być przeniesione z gier do *grywalizacji.* W przeszłości podobne zjawisko obserwować można było przy stosowaniu symulacyjnych gier biznesowych, szczególnie w przypadkach gdy były one wadliwie skonstruowane.

**Gamifikacja w nauczaniu zarzadzania.** Jeżeli mówimy o *gamifikacji* jako nowej metodyce zarządzania to pojawia się pytanie: jak jej nauczać? I kolejne, które z dziedzin zarządzania są szczególnie „podatne" na podejście *grywalizacyjne*.

Przeanalizujmy problem na przykładzie zaczerpniętym z książki *Inside the Box. A Proven System of Creativity for Breakthrough Results* panów Boyda i Goldenberga, ktorzyw wyniku przeprowadzonych badań proponują 5 zachowań innowacyjnych, które zaobserwowali:

*1. Subtraction* (odejmowanie): Zredukowanie czegoś o jeden element np. walkman to pozbawienie magnetofonu funkcji nagrywania.

*2. Taskunification* (ujednolicenie): poszukiwanie dodatkowego zastosowania dla czegoś, co już funkcjonuje zadowalająco – dziecięca gra w Afryce (chodzenie w koło i pchanie przed sobą zabawek) została wykorzystana do jednoczesnego pompowania przez nie wody.

*3. Multiplication* (zwielokrotnienie): wieloogniskowa maszynka do golenia czy dwuogniskowe okulary.

*4. Division* (podział): rozdzielenie fizyczne lub oddzielenie funkcji – klimatyzatory zaokienne (dwuczęściowe).

*5. Attributedependency* (zależności od właściwości): okulary fotochromowe, czujniki deszczu w wycieraczkach samochodowych.

Powstaje pytanie jak trenować umiejętności pozwalające na kreowanie pomysłów podobnych do wyżej wymienionych rozwiązań. Jak zachęcić niecierpliwą generację *digitalnatives* do podjęcia takiego treningu „innowacyjności wynalazczej"? Symulacyjne gry menedżerskie dobrze wspomagają trening przedsiębiorczości biznesowej symulując różnego rodzaju rynki. Działając jako podejście typu *learning by doing* pozwalają na zdobywanie doświadczenia „bez kosztowo" ucząc na błędach. Próby wykorzystania symulacyjnych gier menedżerskich do treningu „kreatywnej innowacyjności" nie bardzo się sprawdzają, ponieważ nie są one w stanie stworzyć wystarczająco realnego środowiska sprzyjającego treningowi „kreatywności wynalazczej".

Wydaje się, że można by oprzeć taki trening o rozwiązania proponowane przez *grywalizację*. To nadal będzie pewna forma nauczania doświadczalnego ale nie będzie to czyste *learning by doing,* ale *learning by doing and fun* dzięki wykorzystaniu mechanizmów growych zaczerpniętych z najbardziej popularnych gier. Można powiedzieć, że to nic nowego, ponieważ nauczanie w formie zabawy (czyli pewnej odmianie gier) jest od dawna stosowane w nauczaniu dzieci. Istnieją gry uczące dostosowane są do wieku nauczanych tak, aby były dla nich jak najefektywniejsze. Zastosowanie *grywalizacyjnego* podejścia w nauczaniu „kreatywności innowacyjnej" wydaje się naturalną konsekwencją faktu, że istnieje wiele gier, w których zwycięstwo wymaga oprócz przestrzegania reguł również (a może przede wszystkim) szukania nowych rozwiązań poza zdefiniowanymi wcześniej w instrukcji. I ta cecha gier powinna być przede wszystkim wykorzystywana w projektowaniu *gamifikacji* w treningu przedsiębiorczości u menedżerów.

Trening oparty o wykorzystanie *gamifikacji* musi być bardzo starannie zaprojektowany w taki sposób, żeby podnosić znacznie atrakcyjność szkolenia i jednocześnie nie „spłycać" jego istoty i nie sprowadzić do gry *prese*.

I tu pojawia się kluczowe dla naszych rozważań pytanie: czy można wykorzystać *gamifikację* w symulacyjnych grach menedżerskich czyli innymi słowy czy można wzbogacić grę o rozwiązania growe?

W Kozminski University ruszyły pierwsze (opracowane przez Marcina Wardaszkę i Michała Jakubowskiego) zajęcia nauczania zarządzania oparte o ideę wykorzystania *grywalizacji*. Idea polega na wzbogaceniu symulacyjnej grę decyzyjnej ododatkowe *reguły growe* poprzez zastosowanie koncepcji „*gry w grze*" na wzór funkcji matematycznej tzw. *super pozycji f(g(x)) – GraX(gra(x)).* Gdzie *GraX* jest symulacyjną grą menedżerską typu *total management game* a więc kompleksową, a *gra(x)* jest grą dedykowana do trenowania określonych umiejętności. Można sobie wyobrazić dalszą wielofunkcyjną rozbudowę takiego podejścia i stworzenie rozwiązań, które ogólnie można by opisać: $GraX(gra(x_1),gra(x_2),\ldots gra(x_n))$. Koncepcja *GraX(gra(x))* wymaga starannych i pracochłonnych przygotowań, ale wyraźnie „wciąga" studentów w naukę poprzez specjalnie zaprojektowane intrygujące wątki fabularne, które wywołują dodatkową rywalizację.

Synergiczne wykorzystanie najnowszych technologii ICT, rozwiązań sieciowo-internetowych oraz kreatywności i pomysłowości trenerów stwarza przed nowym podejściem olbrzymie możliwość w tym stworzenie środowiska sprzyjającego kreatywności

wynalazczej (innowacyjnej). Chociaż za wcześnie jeszcze mówić o ostatecznym sukcesie, ale początki metodyk opartych o koncepcję *grywalizacji* zarówno w ocenie wykładowców jak i studentów są bardzo obiecujące. Wyjątkowa atrakcyjność podejścia *grywalizacyjnego* powoduje, że uczestników treningu czy szkolenia nie trzeba do nich zachęcać. Wydaje się, że to nowe podejście „*gry w grze*" mogłoby wzbogacić możliwości treningu takich trudno definiowalnych koncepcji zarządzania jak np. zrównoważony rozwój (*sustainability*) czy*SCR* (*SocialCorporateResponsibility*) po przez zaimplementowanie ich w symulacyjnych grach menedżerskich (zob. Bielecki W.T., 2012).

**Podsumowanie.** Nie przypadkowo jako motto wykorzystałem cytat z książki Huizingi stwierdzający, że „wszystko jest grą". Jeżeli zgodzimy się z tym twierdzeniem, to koncepcja *gamifikacji* (*grywalizacji*) definiuje się sama jako: *przeniesienie logiki i mechanizmów wykorzystywanych w grach do środowiska nauki czy pracy, dzięki czemu nauka lub praca stają się wciągające, tak jak atrakcyjna gra.* Proponowana w artykule koncepcja wykorzystania gamifikacji do wzbogacenia treningu menedżerów w wersji „*gry w grze*" może być zakwalifikowana do metod nauczania doświadczalnego jako *learning by doing and fun*.

Bez większego ryzyka można przyjąć, że jest to rezultat obserwowanego, wyraźnie postępującego procesu zamazywania się różnic między światem wirtualnym i rzeczywistym. Zauważmy, że dzisiaj dzięki wirtualnym grom komputerowym „wyławiani" są się liderzy gier, którzy później sprawdzają się jako przywódcy w rzeczywistym środowisku biznesowym.

Autor jest przekonany, że powstały warunki wyjątkowo sprzyjające przyspieszeniu rozwoju koncepcji wywodzących się bezpośrednio lub pośrednio z szeroko pojętych zastosowań gier. Dzisiaj odbywa się to pod nazwami *gamifikacji* czy *grywalizacji*. Przyszły rozwój tego typu koncepcji będzie szedłn w parze z dalszym, wyjątkowo dynamicznym rozwojem gier w serwisach społecznościowych.

## Bibliografia

1. Bielecki W.,T. (2013). Simulation Games in Training New Management Methods. Developments in Business Simulation and Experiential Learning. – Vol. 40. – P. 91–93.

2. Bielecki W.,T. (2012). Social Responsibility of Business Simulation Games. In: Bonds and Bridges. Facing the Challenges of the Globalizing World with the Use of Simulation and Gaming. Poltext. – P. 27–35.

3. Boyd D. and Goldenberg J. (2013).Inside the Box. A Proven System of Creativity for Breakthrough Results. Simon & Schuster.

4. Huizinga J., (1955). Homo Ludens. Beacon Press, Boston.

5. Kim C.W. & Mauborgne R. (2005). Blue Ocean Strategy. Boston: Harvard Business School.

6. Koźmiński A.K. (2013) Zarządzanie w warunkach niepewności. Podręcznik dla zaawansowanych. PWN, Warszawa.

7. Koźmiński A.K. &Zawislak A. (1982). Pewność i gra. Wstęp do zachowań organizacyjnych. PWE, Warszawa.

8. Reeves B. & Read L. (2009). Total Engagement: Using Games and Virtual Worlds to Change the Way People Work and Businesses Compete.Harvard Business Press.

9. Tkaczyk P. (2012).Grywalizacja. HELION, Warszawa.

10. Werbach K., Hunter D. (2012).For the Win. How Game Thinking Can Revolutionize Your Business. Wharton. Digital Press, Philadelphia.

*Сьогодні поширені імітаційні ігри для менеджерів управлінських елементів. Під час підготовки учасників до стимуляційної гри збагачується і розширюється досвід об'єднання, що дозволяє приймати кращі рішення у фактичному управлінні компанією. Гра дозволяє набувати нових навичок, приймати рішення в умовах, максимально наближених до пізнання як направити навчання в процесі роботи. Через ці характеристики імітаційні ігри стали постійним на-*

*бором ефективних методів підготовки менеджерів. В останні роки зростаюча популярність ігор (в основному ПК) сприяла появі концепції гаміфікації або використання методів, властивих грі, як методології для управління компанією. Автор розмірковує про можливості використання гаміфікації та підвищення використання імітаційних ігор для педагогічного управління різними аспектами управління.*

***Ключові слова: управлінські моделювальні ігри, гаміфікація, експериментальне навчання, навчання на власному досвіді.***

*Today distributed simulation games for managers. During the training participants to stimulation game experience is enriched and expanded the association, which allows to make better decisions in the actual management of the company. The game allows to acquire new skills, make decisions under conditions as close as possible to the knowledge of which is to direct learning by doing. Because of these characteristics simulation games have become a permanent set of effective methods of training managers. In recent years, the growing popularity of games (mostly PC) contributed to the emergence of the concept of gamification or use of property, methods of philosophy of play as a methodology for the management of the company. The author discusses the possibility of using gamification and increase the use of simulation games for teaching various aspects of management control.*

***Key words: modeling management games, gamification, experiential learning, learning by doing.***

*Одержано 21.02.2014.*

УДК 330.101

**С.С. БЄЛЯЄВА,**
*кандидат економічних наук, доцент, професор*
*Державної екологічної академії*
*післядипломної освіти та управління*

# ЕКОНОМІЧНІ ТЕОРІЇ КЛУБІВ ТА СУСПІЛЬНОГО ВИБОРУ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ГРОМАДИ

*Здійснено аналіз досвіду кращих практик місцевого самоврядування, позитивних і негативних ознак проектів, позитивний досвід впровадження кращих практик та їх вплив на інші органи влади й громадські об'єднання на підставі застосування критеріїв теорії суспільного вибору і клубної теорії. Досліджено мотивацію місцевих громад (на прикладі громади села Козацьке Звенигородського району Черкаської області) щодо вирішення нагальних поточних завдань життя населеного пункту, збереження його ресурсної бази та визначення стратегії розвитку села й добробуту його мешканців. Здійснено побіжний аналіз тотожності та «свідомого й несвідомого калькування» теоретико-методологічних засад економічних теорій на реальні об'єкти та суб'єкти господарювання й представників громадянського суспільства на обраній для дослідження території та громади села Козацьке.*

***Ключові слова: економічна теорія, екологія, громадська організація, місцева громада, сталий розвиток, суспільний вибір, теорія клубів, Черкаська область, природно-заповідні території.***

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** На рубежі 50–60-х років XX ст. в економічній науці з'явилася так звана теорія суспільного вибору, яка радикально змінила погляд економістів на проблему прийняття колективних рішень. Взявши під сумнів безпосередньо можливість колективного вибору, теорія суспільного вибору внесла суттєві коригування в уявлення про справедливість та благо державної діяльності. Згідно з теорією позитивні екстерналії виникають завдяки «суспільним благам», що надають вигоду усім, допоки хто-небудь їх утворює та споживає. Щодо держави, її втручання в економіку необхідне для усунення «провалів» та забезпечення максимально можливого суспільного блага.

Простота та значущість суті основ теорії суспільного вибору у тому, що індивіди, виступаючи в ролі виборців, політиків і чиновників, продовжують керуватися особистими інтересами та намагаються забезпечити для себе максимальну користь [17]. У практичному вимірі теоретичні тези та запропоновані напрями вирішення дискусійних питань державотворення, урахування громадської думки та політичної доцільності можуть бути досліджені на конкретних прикладах сучасного громадянського суспільства в Україні з урахуванням макро- та мікрорівнів його становлення та розвитку. Події в Україні періоду з листопада до цього часу небезпідставно спрямовують у бік перегляду напрямів зв'язків та взаємоприйнятних факторів регулювання суспільними процесами в державі Україна на рівні центральних та місцевих органів самоврядування.

Поєднання політико-економічних, історико-культурних, етичних, екологічних і «психономічних» аспектів у дослідженні умов і факторів функціонування та розвитку в сучасних умовах господарювання окремої громади покладено в основу нашого аналізу. Для конкретизації та практичного втілення в реальних умовах життя мешканців певного населеного пункту обрано село Козацьке Звенигородського району Черкаської області.

*© С.С. Бєляєва, 2014*

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення досліджуваної проблеми і на які спирається автор.** Американский економіст Джеймс Макджилл Бьюкенен у своїх дослідженнях, зокрема, дослідив процеси прийняття рішень за різних умов формування групи та відповідно до правил індивідуального вибору процес індивідуального обрання між етичними нормами завдяки класифікації можливих суспільних станів або ситуацій [17]. Ученими-економістами, філософами зроблено висновок, що перед тим, хто має здійснити певний вибір, виникають дві альтернативи, серед яких має бути здійснено єдиний вибір із «морального закону» та «приватних максимумів». Ці два етичні правила не обов'язково будуть диктувати різну поведінку під час здійснення конкретних дій [17]. Питанням урахування суспільної думки, процесам мотивації до прийняття ефективних та адаптивних рішень присвячено ряд публікацій як вітчизняних, так і міжнародних експертів, економістів, соціологів, філософів та науковців інших галузей науки і практики [11]. Особливу увагу серед останніх наукових досліджень та публікацій поряд із низкою відомих у світі економічних теорій та наукових обґрунтувань привертає увагу робота А.Б. Долгіна «Как нам стать договоропригодными, или практическое руководство по коллективным действиям» [9]. У цій публікації мова йде не тільки про концептуальні засади початку економічної теорії клубів та різноманітних їх доктрин, але й про клубну динаміку та розвиток суспільства. У рамках нашого дослідження цікавість викликала думка автора щодо природи клубу, якостей людських ресурсів для клубів, багаторівневої правди; довіри, договоропридатності, соціального капіталу та здатності до колективної дії. У своїй праці А.Б. Долгін акцентує увагу на тому, що мовою інституціональної економіки (науки про правила) головна думка у тому, що колектив – заручник правил, а ті, у свою чергу, чутливі до витрат на їх придумування й контроль над їх виконанням. У своєму дослідженні А.Б. Долгін, спираючись на теорію клубів, обмежує предмет розгляду клубами громадянського спрямування – тобто свідомими об'єднаннями громадян на добровільній основі.

Щодо практичного аспекту активізації об'єднань, зокрема органів місцевого самоврядування та громадських організацій, а також ролі доступного інформативного поля для громади доцільно звернути увагу на те, що у 2012–2013 рр. Центр експертизи з питань реформи місцевого самоврядування Ради Європи в рамках Програми «Посилення інституційної спроможності органів місцевого самоврядування в Україні» з метою активізації місцевих громад та органів місцевого самоврядування до впровадження соціально значущих проектів проводив Конкурс кращих практик місцевого самоврядування [13]. В Україні сьогодні також активізує свою діяльність Асоціація органів місцевого самоврядування, яка започаткувала проект «Міста електронного врядування України» й на своєму сайті інформує про умови та хід реалізації цього проекту [10]. На офіційних сайтах, зокрема обласної державної адміністрації в Черкаській області, Звенигородської райдержадміністрації, Звенигородської райради, селищної ради села Козацьке, також можливо ознайомитися з програмами розвитку територій та громад і результатами поточного виконання соціально-економічних програм тощо [12, 14, 15, 18].

Питання теорії і методики територіальної організації господарства ґрунтовно досліджені у працях С. Дорогунцова, М. Колосовського, С. Хорєва та інших вчених. Проблемам розвитку рекреаційного господарства, його територіальної організації присвячено праці О. Веденіна, В. Євдокименка, І. Зоріна, М. Мироненка, В. Преображенського, І. Твердохлєбова та ін. [1–6]. Велике практичне значення мають ті наукові дослідження, що пов'язані з науковими програмами, планами та темами регіонального, державного спрямування [7–8, 12–16].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячено статтю.** В Україні місцеві органи державної виконавчої влади та органи місцевого самоврядування мають здійснювати державну політику, зокрема, в галузі освіти та науки, і в межах їх компетенції визначати потреби, обсяги та розробляти пропозиції щодо державного замовлення на підготовку робітничих кадрів для регіону [13]. Місцева вла-

да має повноваження вирішувати питання й рекреаційної, зокрема туристичної інфраструктури на місцях, що стосується до галузей і закладів, які обслуговують клієнтів і можуть створювати, зокрема рекреаційні ланцюги – парки, зони відпочинку, курорти, лікувально-оздоровчі заклади, бази відпочинку тощо. Це також і транспортні ланцюги, системи комунального обслуговування, торгівля і побутовий сервіс, різні форми зв'язку (поштовий, телеграфний, телефонний, електронний, друкований та ін.), готельні господарства і пункти громадського харчування. У рекреаційній інфраструктурі необхідно виділити соціокультурну компоненту, що представлена елементами соціокультурного середовища, у межах якого розвивається рекреаційне середовище, а також населенням – суб'єктами соціальної активності, носіями духовних цінностей, серед яких знаходяться споживачі рекреаційних послуг. Важливим сегментом рекреаційної інфраструктури є туристична інфраструктура, що являє собою сукупність додаткових галузей і закладів, які організовують та обслуговують індустрію туризму, туристичну діяльність у цілому. Частина галузі й закладів туристичної інфраструктури безпосередньо зорієнтована на обслуговування відпочинку туристів, специфікою якої виступає те, що в більшості випадків, окрім туристів, вона обслуговує також місцеве населення. Розвиток туристичної інфраструктури завжди є вагомим стимулом підтримки місцевої інфраструктури, фактором освоєння конкретних територій, збільшення робочих місць [19]. Людина є невід'ємним елементом біологічного різноманіття і поза ним існувати не може. В Україні проблематика біо- та ландшафтного різноманіття у її варіативній формі розбудови екологічних мереж знайшла відображення у прийнятті Закону України «Про загальнодержавну програму формування національної екологічної мережі України на 2000–2015 рр.» та науково-методичному супроводі розбудови екомережі на регіональному і національному рівні. Але на сьогодні ряд питань збереження та відновлення природно-заповідних територій та об'єктів в Україні не вирішується. Особливо це стосується таких територій та об'єктів, які підпорядковані районним (сільським) органам влади на місцях і знаходяться в межах їх територій (наприклад, села Козацьке та розташованого там парку-пам'ятки садово-паркового мистецтва загальнодержавного значення «Козачанський»). Загрози та вплив антропогенних факторів на структурні елементи екомережі, біо- та ландшафтного різноманіття, а також заходи щодо їх зменшення мають значний науковий інтерес, зокрема для розробки стратегії розвитку територій, туристичної діяльності, життєзабезпечення населення.

Вивчити досвід кращих практик місцевого самоврядування, здійснити аналіз позитивних і негативних ознак проектів, популяризувати позитивний досвід на інші органи влади та громадські об'єднання на підставі застосування критеріїв теорії суспільного вибору та клубної теорії є однією з причин написання цієї статті.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Питанням успішності окремого міста чи громади в Україні присвячено ряд публікацій, наукових досліджень і конкурсів. Дослідити та проаналізувати результати цих робіт/заходів, викладені їх авторами/розробниками висновки, рекомендації та пропозиції стало однією з умов написання цієї статті. Одним із завдань статті є питання аналізу мотивації місцевих громад (на прикладі громади села Козацьке Звенигородського району Черкаської області) до вирішення нагальних поточних завдань життя населеного пункту, збереження його ресурсної бази та визначення стратегії розвитку села й добробуту його мешканців. Актуальною вважається необхідність застосування основ економічної теорії суспільного вибору та теорії клубів для аналізу методів, механізму й мотивації для прийняття рішень місцевими органами самоврядування на прикладі прийняття рішень про відродження, збереження, функціонування та збалансований розвиток природно-заповідної території в межах села Козацьке Звенигородського району Черкаської області.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Як відомо, нобелевський лауреат з економіки Дж. Бьюкенен започаткувавши теорію клубів, сформулював ключову задачу про оптимальний розмір клубу. А.Б. Долгін [9] висловлює думку, що клубні блага зазвичай пов'язані зі

звичайними економічними витратами (хрестоматійні приклади – басейн, автошлях). З цього ж ряду А.Б. Долгін наводить як приклад туристичну групу, спортивну секцію тощо. У своєму дослідженні, яке, як зазначалося вище, ґрунтується на теорії клубів Дж. Бьюкенена, А.Б. Долгін використовує слово «клуб» як термін, що поєднує усі види груп за інтересами – спілки, гуртки і округи, об'єднання, гільдії, колективи, ліги, общини, загони тощо. Вступаючи до них, людина отримує можливість реалізувати себе і свої цілі. На думку А.Б. Долгіна, вся суть полягає у тому, що добре вміти прогнозувати поведінку тих, з ким збираєшся об'єднуватися. Для волонтерства настають золоті дні, бо воно вирішує проблему утилізації людської активності. Те ж саме стосується знань, напрацьованих за місцем професійної діяльності. У висновках до свого дослідження, що ґрунтуються на теорії клубів Дж. Бьюкенена, російський вчений А.Б. Долгін зауважує про те, що сьогодні політично активні люди живуть думками про те, як здійснити покращання у країні і що їм самим треба для цього зробити. Дієздатне суспільство починається з договоропридатності.

У часи суттєвих змін у суспільному устрої, коли після революційних подій в Україні ми зазнали агресії з боку сусідньої держави, коли сталі зв'язки співробітництва та взаєморозуміння рвуться по-живому, піднімати питання ресурсного забезпечення населеного пункту та його мотивації до відродження історико-культурної та природно-рекреаційної спадщини, здається, дещо не на часі. Але в той же час варто зазначити, що національна ідея українців зумовлена саме збереженням своєї національної культури, історичної правди та втіленням мрії про заможне життя її громадян. Саме воля та свобода є в основі української свідомості. Добросусідство та співпраця з іншими державами задля розбудови наших міжнародних культурологічних, життєствердних проектів у галузі науки, освіти, техніки та інших мирних спрямувань – основа вибудовування світосприйняття. Перемога над свавіллям та корупцією певних прошарків населення (знизу доверху), здобуття верховенства права та його реалізація в повсякденному житті населення України в напрямі ініціювання перспективних проектів для добробуту українців (незалежно від знання мови та інших відмінних ознак за статтю, віком, статками тощо), правила прийняття рішень щодо життєзабезпечення кожного населеного пункту та усього населення країни має стати рушійною силою для об'єднання громадян України.

Політичні та соціальні виклики вже не одне десятиліття спонукають до вироблення та прийняття відповідних рішень, як на місцях, так і на різних щаблях влади. З цією метою, зокрема за сприяння міжнародних європейських установ та організацій в Україні, проводиться ряд конкурсів проектів для розвитку місцевого самоврядування та місцевих програм дій, спрямованих на розбудову суспільства та реалізацію проектів місцевих інноваційних програм гуманітарного характеру. Завдяки проведенню подібних конкурсів і реалізації відповідних програм розбудови місцевого самоврядування за їх результатами можливо зробити висновки щодо можливості та умов успішності окремого міста чи громади; щодо питань підготовки та вибору рішень, переваг певної управлінської практики, здатних ефективно надавати послуги мешканцям конкретної громади. Одним із нагальних завдань демократичного суспільства, на думку експертів Ради Європи, має стати сприяння міжнародної спільноти та активних громадян з України народженню справжніх осередків належного, ефективного, демократичного врядування. Як приклад можливо навести результати розробки та реалізації в Україні «Програми обміну кращими практиками місцевого самоврядування», яка реалізується Радою Європи, й покликана зробити все необхідне, щоб такі приклади, управлінські моделі та рішення ставали взірцем для інших громад і місцевих керівників нової генерації. Цінність виявлення та поширення кращих практик місцевого самоврядування є важливим і корисним не тільки для амбітної й прогресивної місцевої влади, а й для центрального уряду та окремих громадян.

Приклади реалізації конкурсних програм місцевими громадами ще раз підтвердили правильність економічної теорії суспільного блага Дж. Бьюкенена щодо недостат-

ності часом самостійно вирішувати власні проблеми малочисельними громадами, що зумовлює необхідність посилення спроможності громад найкращим засобом вирішувати питання свого життєзабезпечення завдяки співпраці/об'єднанню зусиль та ресурсів для розв'язання спільних завдань. Саме в контексті підготовки до широкомасштабної реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні особливо значення набувають дії в руслі співпраці громад (муніципальне співробітництво), адже приклади успішної співпраці громад здатні допомогти кращому розумінню того, як у ході реформи мають бути законодавчо врегульовані механізми подібного співробітництва. І саме участь громадян є одним з найважливіших ресурсів місцевого самоврядування. Однак в Україні, зокрема й на Черкащині, цей ресурс використовується все ще недостатньо ефективно. З іншого боку, й готовність членів громади до такої участі подекуди є низькою [10]. Як свідчить практика реалізації кращих проектів місцевого самоврядування (місцевих практик), не тільки фінанси можуть бути ресурсами для розвитку місцевої громади та її структур. Це також може бути як матеріальний, так і духовний або інтелектуальний продукт, що служить розвитку громади. Досвід показує, що іноді громади недостатньо спрямовують свою увагу на певний ресурс (особливо нефінансовий) та/або неналежним чином його використовують. У рамках нашої статті прикладом може бути практично забутий з 80-х р. ХХ ст. природний ресурс загальнодержавного значення, що знаходиться безпосередньо на території сільської ради села Козацьке Звенигородського району Черкаської області й являє собою парк-пам'ятку садово-паркового мистецтва загальнодержавного значення «Козачанський», який сьогодні має занедбаний вигляд і здебільшого застосовується не за призначенням, про що свідчать фото- та відеофакти й результати перевірок громадськими екологічними організаціями, державною екологічною інспекцію в Черкаській області [12, 15, 18]. Поряд із негативними прикладами недостатньої або й зовсім відсутньої уваги до ресурсів громади й держави, є приклади, коли громада знаходить внутрішній ресурс (подекуди несподіваний, нетривіальний, але дієвий і навіть вирішальний) для розвитку. У зв'язку з цим особливої уваги та цінності набуває пошук саме таких ресурсів, адже вони сприяють вирішенню нагальних питань та плануванню перспектив розвитку місцевої громади за умови обмеженості бюджетів, стагнації в розбудові місцевого самоврядування.

Досвід демократичних країн світу свідчить про успішність їх розвитку завдяки обумовленості щодо активної співпраці місцевої влади та громади у вирішенні місцевих проблем, коли саме участь громадян стає одним із найважливіших ресурсів місцевого самоврядування. В Україні попри наявну активізацію громадянського суспільства цей ресурс ще недостатньо ефективно використовується; низькою подекуди є й готовність членів громади до такої активної участі. Тому й особливо цінними стають приклади успішних практик залучення громадян до вирішення питань життєзабезпечення місцевої громади [10]. Як відомо, сталість розвитку зумовлена дотриманням збалансованого стану економіки, соціального середовища та екологічних факторів. Під впливом антропогенних факторів відбувається суттєва зміна середовища. Так, наприклад, Черкаська область сьогодні за площею природно-заповідного фонду й у відсотках до площі адміністративно-територіальної одиниці (далі – АТО) займає 20-те місце серед інших адміністративно-територіальних одиниць [14, 15, 18]. Аналізуючи програми розвитку адміністративно-територіальних об'єктів і суб'єктів на Черкащині, зокрема у Звенигородському районі й безпосередньо у селі Козацьке, можливо зробити висновок про відсутність жодної пропозиції з боку місцевих органів влади щодо умов та перспектив функціонування Козачанського парку. Козацьке – село, розташоване за 20 км від районного центру та за 15 км від залізничної станції Богачово. Навколо села знаходяться ліси державного лісового фонду, а в самому селі є 2-поверхова будівля Козацького лісництва, технічне училище, де студенти опановують спеціальності тракториста-машиніста широкого профілю, пасічника, бухгалтера. На території училища – два 5-поверхові гуртожитки, їдальня, спортивний корпус. При Козацькій загаль-

ноосвітній школі діє Козацька республіка. Згідно з аналізом стану земельних та інших ресурсів Козацького, здійсненим громадською організацією екологічного спрямування «КолоОбіг» та оприлюдненим у ряді наукових статей, монографій, звернень до місцевих органів самоврядування, обласної державної адміністрації в Черкаській області, Мінприроди України, можливо зробити висновок, що Козачанський парк має вагомі підстави для збільшення природно-заповідних територій.

Якщо в сучасних умовах господарювання діалектика вирішення еколого-економічних питань світобачення ототожнюється з гіпертрофованим уявленням про можливість збалансованого розвитку суспільства, практика свідчить про певну гіпотетичність цих теорій. Зрозуміло, що до кожного факту впливу на довкілля, зокрема щодо антропогенного навантаження, необхідно ставитися із урахуванням світосприйняття в загальнокосмічному контексті, так і з суспільно-економічних сторін взаємовпливу. Середовище існування людини як виду має свої характерні ознаки та фактори впливу на навколишній світ і громадянське суспільство, серед яких для кожного окремого випадку неабияку роль може відігравати стан природного середовища, екологічний стан довкілля та людський фактор. У рамках нашої теми здійснено аналіз тотожності та «свідомого й несвідомого калькування» теоретико-методологічних засад економічних теорій на реальні об'єкти та суб'єкти господарювання й представників громадянського суспільства на обраній для дослідження території. У межах нашого дослідження найбільшу увагу привернули зокрема дослідження Дж. Бьюкенена щодо договірних і конституційних основ теорії прийняття екологічних і політичних рішень. Сьогодні актуальним і необхідним стає режим обмеженого і збалансованого рекреаційного природокористування, організованого на принципах безперервності і невиснажливості. Одним із шляхів вирішення проблеми негативного впливу туризму на природні комплекси є застосування «м'якого туризму», який включає в себе такі види сумісності, як сумісність з природою; здоров'ям; історико-культурною спадщиною; соціальну; економічну; фізичну сумісність. На жаль, недостатня поінформованість населення області, зокрема безпосередньо мешканців тих населених пунктів, де, наприклад, має пролягати екомережа, про умови її організації та дотримання вимог щодо її існування, зумовлює певну «віртуальність» її створення й умовність прокладання. Як відомо, в сільській місцевості (а село Козацьке – не виняток) існує брак робочих кадрів, молодь виїздить в інші місця для отримання подальшої освіти та працевлаштування. У склад громадської ради Звенигородської районної державної адміністрації, наприклад, обрані представники 11 громадських організацій; до переліку консультативно-дорадчих та інших допоміжних органів Звенигородської райдержадміністрації віднесено комісії, ради та групи в кількості 85, але треба зазначити не достатньо ефективний вплив цих громадських і владних структур на соціально-економічний розвиток місцевої громади. На сьогодні в селі Козацьке, наприклад, незаселеними залишаються понад 200 будинків, і щороку кількість мешканців села катастрофічно зменшується. Тому громадська організація «КолоОбіг», створена декілька років тому за ініціативою мешканців міст Звенигородка та Черкаси, окрім науково-теоретичних розробок своїх керівників та активістів екологічного руху задля сприяння розвитку місцевих громад, опікується й питаннями мотивації для організації нових робочих місць у селі Козацьке, сприяння укріпленню та гідному проживанню молодих сімей на цій території. Першим прикладом стала ініціатива проведення комунікативних заходів на цій території із залученням місцевої молоді, педагогічних кадрів, місцевої інтелігенції з метою привернення уваги до необхідності розбудови місцевої інфраструктури, збереження та відновлення природних ресурсів тощо. Реальним же кроком стала підготовка проекту для фінансування природоохоронних заходів, спрямованих на відновлення парку-пам'ятки садово-паркового мистецтва загальнодержавного значення «Козачанський», обговорення на «круглих столах», конференціях безпосередньо у Звенигородському районі й у с. Козацьке практичних заходів задля реалізації проекту. Існує можливість створення в Козачанському парку природно-заповідної установи та екологічних рекреаційних

пунктів. Єдине питання, на яке немає чіткої відповіді: хто має опікуватися цими питаннями?

**Висновки з проведеного дослідження і перспективи подальшого розвитку.** Відповідь на це запитання цілком можливо знайти у дослідженнях, викладених у теорії суспільного блага та клубної теорії. Для Дж. Бьюкенена вихід складався з того, щоб використати сучасні теорії політики, управління та бюрократії для формування інститутів і правил, які могли б обмежити само собою сталу та спеціально зацікавлену політичну поведінку. Згідно з думкою Шведської королівської академії наук «основне досягнення Бьюкенена у тому, що він постійно й настійливо підкреслював значення фундаментальних правил і застосував концепцію політичної системи як процесу обміну з метою досягнення взаємної вигоди».

Проведений системний аналіз соціально-економічного розвитку Черкаської області, зокрема Звенигородського району та села Козацьке, свідчить, що більшість тенденцій зорієнтовані на прискорену динаміку та подолання негативних проявів. Водночас в області залишається ряд проблемних питань, які гостро стоять і негативно впливають на стратегічну спрямованість інтегрування до загальнодержавних процесів. Про це свідчить ряд ключових соціально-економічних показників, що характеризують економічну діяльність суб'єктів господарювання та їх вплив на рівень життя та соціальну захищеність населення. Вищенаведена інформація про об'єкти культурно-історичної, краєзнавчої та природної спадщини отримана із офіційних, здебільшого, звітних та програмних документів, що стосуються Черкаської області. Про Козачанський парк у с. Козацьке практично в жодному такому документі мова не йде. Тому повернути втрачену цінність цього природно-заповідного об'єкта – одне з нагальних і стратегічно орієнтованих завдань місцевих органів самоврядування та громади Черкащини. Особливо це актуально, враховуючи досвід збереження та розбудови дендропарку «Софіївка» в Умані, який мав стати зразком для відновлення інфраструктури та рекреаційних ресурсів Козачанського парку й с. Козацьке. Як стратегію розвитку парку необхідно буде в подальшому забезпечити створення та надання якісних послуг, створити сталу (зокрема рекреаційну) інфраструктуру, розробляти та втілювати на практиці проекти для задоволення різноманітного попиту й врахування усіх особливостей споживачів та їх смаків, що спонукає до започаткування навчальних і наукових спеціалізованих закладів рекреаційного призначення тощо, можливості працевлаштування місцевих жителів на своїй території, життєзабезпечення постійних мешканців села та найближчих населених пунктів Черкаської області.

Зважаючи на те, що в Україні розроблено ряд законопроектів, які стосуються питань розвитку сільського туризму, а також прийнято відповідні постанови, розпорядження Кабінету Міністрів України та інших відомств (установ), доцільно постійно аналізувати ці документи щодо реалій впровадження та застосувати досвід у сфері розвитку сільського туризму саме для організації екологічному туризму на сільських територіях, який міг би стати одним із напрямів сприяння науково-освітній, еколого-просвітницькій діяльності, збереження та відтворення природно-заповідних територій. Процеси прийняття рішень як на державному, так і місцевому рівнях в Україні мають вагоме теоретичне підґрунтя для ефективного застосування в реальних дієвих процесах вирішення поточних і стратегічних завдань, але мотиваційні фактори конкретних сил (політичних, економічних тощо) у поєднанні з порушенням правил «чесної гри» втягують суспільство у вир суспільно-економічного та морально-етичного протистояння, прикладом чого й стали сьогоднішні події в державі (на усіх рівнях). Урахування думки громади, механізм урахування особистісних (приватних) і суспільних інтересів має бути в основі реалізації державотворення та вирішення питань життя кожної громади. Не можна не погодитися з думкою, яку висловив А.Б. Долгін, ґрунтуючись на теорії суспільного вибору Дж. Бьюкенена та обґрунтовуючи теорію клубів, – саме час зосередитися на розвитку здатності до колективної дії, наголошуючи на тому, що пер-

винний і вторинний поділ капіталів наблизилися до завершення, й попереджаючи суспільство щодо того, що буде погано, якщо суспільство не знайде мирного шляху для розрядження своєї енергії.

Аналізуючи ситуацію (в рамках революційних та воєнних подій, а також в умовах мирного протистояння злочинній влади) на місцях (в областях, містах, районах, селах України) не можливо не погодитися з думкою науковця, що як люди, так і колективні практики мають завдячувати досконалості правил, яким вони підпорядковані, у той час, коли в цілому успіх будь-якого колективу залежить, окрім усього, від складу учасників, заданих рамок, інструментів і правил. У найзагальнішому вигляді здатність діяти в групі визначається балансом трьох факторів, зокрема ступенем загальних інтересів і визнанням цього учасниками; силою індивідуальних мотивів і витратами єднання та взаємодії. Договоропридатність – це результат копіткої праці людей з людьми, праці практичної, методично обладнаної та переконуючої досягнутими результатами. Головне в ній – інструменти та правила взаємодії. Звідси наша ставка на комп'ютерну автоматизацію, увесь економічний смисл якої у тому, щоб максимально зробити простішим контроль на виконанням правил. Клубні мережі становитимуть вищу форму розвитку мережі соціальної й стануть новою сходинкою еволюції Інтернету, що підтверджується можливістю вивчити користувачів Інтернет-мережі, за нагоди згуртувати їх навколо певної ідеї або конкретного заходу.

## Список використаних джерел

1. Брю С.Л. Экономика: принципы, проблемы, политика / С.Л. Брю и др. – 2009. – 850 с.

2. Вовк М.В. Сучасні проблеми залучення інвестицій в аграрний сектор економіки / М.В. Вовк, І.Б. Франчук // Зб. наук. праць Таврійського агротехнічного університету. – Мелітополь: ТДАТУ. – 2010. – № 11. – С. 489–492.

3. Высоцкая Т.В. Статистика уровня жизни населения в Украине / Т.В. Высоцкая // Сучасні тенденції в економіці та управлінні: новий погляд: збірник матеріалів ІІІ Міжнародної науково-практичної конференції (м. Донецьк, 29–30 листопада 2013 року) / Східноукраїнський інститут економіки та управління. У 3 ч. – Донецьк: ГО «СІЕУ», 2013. – Ч. 1. – С. 51–53.

4. Гусаров В.М. Статистика: учеб. пособие для вузов / В.М. Гусаров. – М.: Юнити, 2007. – 463 с.

5. Жежеря О.С. Сучасні тенденції в економіці та управлінні: новий погляд / О.С. Жежеря // зб. матеріалів ІІІ Міжнародної науково-практичної конференції (м. Донецьк, 29–30 листопада 2013 року; Східноукраїнський інститут економіки та управління. У 3 част. – Донецьк: ГО «СІЕУ». – 2013. – Ч. 1. – С. 11–13.

6. Онишко С.В. Державне регулювання кластеризації економіки як напрям розбудови національної інноваційної моделі / С.В. Онишко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – С. 55–61.

7. Про соціально-економічне становище Звенигородського району за січень – грудень 2013 року. Відділ статистики у Звенигородському районі. Головне управління статистики у Черкаській області Держстату України. – statzvenck@ukrpost.ua.

8. Статистика: учебник / под ред. И.И. Елисеевой. – М.: Высшее образование, 2007. – 566 с.

9. Долгин А.В. Как нам стать договоропригодными или практическое руководство по коллективным действиям [Электронный ресурс] / А.В. Долгин. – Режим доступа: www.adolgin.ru/press/25

10. Асоціація органів місцевого самоврядування «Міста електронного врядування України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.irf.ua/files/ukr/programs/civsoc/e-gov.pdf /

11. Джеймс М. Бьюкенен, Этические правила, Ожидаемая выгода и Большие группы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.g-sardanashvily.ru/IGCh-Buchanan.pdf /

12. Офіційний сайт Звенигородської районної ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zvenrada.ua /

13. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України. «Кращі практики місцевого самоврядування – 2013» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=246922872/

14. Офіційний сайт Черкаської обласної ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.oblrada.ck.ua/oblasn-programi.html /

15. Офіційний сайт Черкаської державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //www.oda.ck.ua

16. Офіційний сайт управління статистики Звенигородського району [Електронний ресурс]. – Режим доступу: statzvenck@ukrpost.ua /

17. Революционная теория общественного выбора [Электронный ресурс]. – Режим доступа: nmnby.eu/news/xlibris/2057.html

18. Офіційний сайт села Козацьке [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kozatzke.ua /

*Осуществлен анализ опыта лучших практик местного самоуправления, положительных и отрицательных черт проектов, положительный опыт внедрения лучших практик и их влияние на другие органы и общественные объединения на основе применения критериев теории общественного выбора и клубной теории. Исследована мотивация местного населения (на примере объединения села Козацкое Звенигородского района Черкасской области) относительно решения срочных текущих задач жизнеобеспечения населенного пункта, сохранения его ресурсной базы и определения стратегии развития села и благоустройства его жителей. Осуществлен текущий анализ тождественности и «осознанного и неосознанного калькирования» теоретико-методологических основ экономических теорий на реальные объекты и субъекты хозяйствования и представителей гражданского общества на выбранной для исследования территории и населения села Козацкое.*

***Ключевые слова: экономическая теория, экология, общественная организация, местное население, сбалансированное развитие, общественный выбор, теория клубов, Черкасская область, природно-заповедные территории.***

*The analysis of the experience of the best practices of local government, the positive and negative features of the projects, the positive experience of implementing best practices and their impact on other bodies and associations based on the application of the criteria of public choice theory and the theory of the club. Investigated the motivation of the local population (for example, combining the Cossack village of Zvenigorod district of Cherkassy region) with respect to the current solution of urgent problems of the village livelihood, maintaining its resource base and define a strategy for rural development and improvement of its inhabitants. Current analysis identity and "conscious and unconscious tracing" theoretical and methodological foundations of economic theory to real objects and business entities and civil society representatives selected for the study area and population Cossack village is carried out.*

***Key words: economics, ecology, social organization, the local population, balanced development, public choice theory of clubs, Cherkassy region, natural protected areas.***

*Одержано 21.02.2014.*

УДК 336.77

**Т.М. БОЛГАР,**
*кандидат економічних наук, доцент,*
*завідувач кафедри Кременчуцького інституту*
*Дніпропетровського університету*
*імені Альфреда Нобеля*

# ПРОБЛЕМНІ КРЕДИТИ БАНКІВ ЯК РЕЗУЛЬТАТ РЕАЛІЗАЦІЇ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ

*У науковій статті акцентовано увагу на проблемних кредитах банків. Автором запропоновано власне визначення «проблемного кредиту». Розглянуто фактори виникнення проблемної заборгованості, встановлено зв'язок між рівнем ризику кредитної операції та проблемністю кредиту, запропоновано формулу розрахунку проблемної заборгованості банку.*

***Ключові слова: проблемний кредит, проблемна заборгованість, кредитний ризик, фактори виникнення проблемної заборгованості, прострочені, сумнівні та безнадійні кредити.***

**Постановка проблеми.** Поняття «кредитного ризику» і «проблемного кредиту» тісно пов'язані та перебувають у причинно-наслідковій залежності. Основним генератором реалізації кредитного ризику та отримання фінансових втрат є проблемні кредити. А якщо взяти до уваги той факт, що кредитний ризик є основним та найбільш масштабним серед банківських ризиків, то можна констатувати, що проблемні кредити банків – це питання, актуальність якого жодного сумніву не викликає.

Практика показує, що будь-яка банківська установа незалежно від якості кредитного портфеля, адекватності кредитної політики, способів та методів управління кредитним ризиком, якості та точності оцінки платоспроможності та кредитоспроможності позичальника стикається з неповерненням наданих кредитів. Особливої важливості цій проблемі надає й фінансова криза, з настанням якої у позичальників значно скорочується можливість вчасно та у повному обсязі погашати отримані кредити. Це призводить до зростання проблемної заборгованості, тобто до значного погіршення якості кредитного портфеля.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням природи проблемних кредитів та способів їх повернення присвячено праці як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Великий внесок у вивчення питань проблемної заборгованості та ефективності управління нею зробили такі науковці, як М. Денисенко, В. Кабанов, В. Кльоба, О. Васюренко, А. Мороз, І. Кириленко, Т. Осокіна, О. Нурзат, Дж. Капріо, Ф. Валенсія, П. Роуз, Р. Хейнсворт та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Попри значні наукові теоретичні та практичні напрацювання щодо дослідження проблемних кредитів банків все ще відкритими залишаються питання ефективного управління, вивчення причин збільшення показника проблемної заборгованості та запобігання виникненню проблемних кредитів.

**Формування цілей статті.** Метою цього дослідження є вивчення сутності категорії «проблемний кредит», встановлення зв'язку між рівнем ризику кредитної операції та проблемністю кредиту.

**Виклад основного матеріалу.** Неповернення позичальником отриманих коштів залишається для банківських установ однією з основних проблем. Збільшення обсягу проблемних кредитів стає причиною виникнення цілого ряду негативних наслідків, серед яких можна виділити такі:



© Т.М. Болгар, 2014

– падіння рентабельності та ліквідності банку;
– втрата репутації банком;
– відтік клієнтів та втрата кваліфікованих працівників;
– виникнення додаткових витрат, пов'язаних зі стягненням проблемної заборгованості тощо [1].

Можливі потенційні проблеми щодо неповернення кредиту працівники банку мають ідентифікувати на всіх етапах кредитного процесу. Це дозволить мінімізувати ризики, пов'язані з виникненням проблемної заборгованості, а також знизити можливі фінансові втрати банку через неповернення наданих кредитів.

Тому в банківських установах особлива увага має приділятися безперервному контролю за виконанням умов кредитного договору позичальником, погашенням тіла кредиту та відсотків за його користування у чітко обумовлені строки, зміною фінансового стану позичальника, наявністю та зміною вартості та якості забезпечення за кредитом, а також вчасно реагувати на інші зміни, що у перспективі можуть призвести до виникнення проблемної заборгованості.

Отже, далі проведемо дослідження поняття «проблемний кредит», виділивши складові частини та визначивши причини його виникнення.

Необхідно відзначити відсутність єдиної точки зору в трактуванні поняття «проблемний кредит» у сучасній практиці.

В українському законодавстві та нормативно-правових актах НБУ визначення проблемного кредиту відсутнє. Право ідентифікувати проблемний кредит та визначати ступінь його проблемності передане самим банкам.

Кожна окрема банківська установа самостійно встановлює критерії визначення проблемної заборгованості, методи її виявлення та моніторингу, методи роботи з позичальниками щодо стягнення проблемної заборгованості. Однак при роботі з проблемною заборгованістю є деякі загальні принципи її виявлення та моніторингу, що використовуються більшістю вітчизняних банків.

Щодо трактування цього терміна науковцями необхідно констатувати наявність декількох підходів до визначення проблемного кредиту. Деякі з них ототожнюють проблемний кредит з простроченою заборгованістю, інші наголошують на низькій імовірності погашення кредиту з різних причин. Визначення поняття «проблемний кредит», що надаються різними вченими відображено в табл. 1.

Аналізуючи наявні в науковій думці визначення категорії «проблемний кредит», необхідно відзначити, що найбільш повними є ті визначення, в яких підсумовується можливість неповернення тіла кредиту та відсотків за його користування з будь-яких причин (зниження ринкової вартості забезпечення, погіршення фінансового стану позичальника тощо) або вже реальна ситуація прострочення за кредитом.

Отже, ***проблемним кредитом будемо вважати кредит, за яким своєчасно не проведено один чи кілька платежів, або виникли обставини, що викликають сумніви стосовно своєчасного та повного повернення наданого кредиту через фінансову нестійкість позичальника, недостатню забезпеченість чи незабезпеченість кредиту або з інших причин, що впливають на можливість неповернення кредиту та відсотків за його користування позичальником.***

Проблемна заборгованість може виникати з різних причин. Ці причини (фактори) пропонуємо умовно поділити на декілька груп:
– зовнішні щодо банку та контрагентів фактори;
– внутрішньобанківські фактори;
– фактори, що пов'язані з діяльністю позичальника.

Фактори виникнення проблемної заборгованості в банківських установах перекликаються з факторами кредитних ризиків. І це не дивно, тому що проблемна заборгованість є основною причиною реалізації кредитного ризику.

***Зовнішні щодо банку та контрагентів фактори*** – це фактори, що впливають на можливість виникнення проблемної заборгованості та не піддаються контролю ні

*Таблиця 1*

**Визначення поняття «проблемний кредит»**

| Автор | Визначення поняття «проблемний кредит» |
|---|---|
| М. Денисенко, В. Домрачев, В. Кабанов, В. Вовк, О. Хмеленко, У. Владичин | Кредит, за яким своєчасно не проведено один чи кілька платежів, значно знизилась ринкова вартість забезпечення, виникали обставини, за яких банк матиме сумнів щодо повернення позики [2, с. 105, 3, 4, 1] |
| О. Купчинова | Кредит, за яким установлено ознаки проблемності повернення, пов'язані з відсутністю або недостатністю забезпечення за кредитом, наявністю ознак фінансової нестійкості боржника або наявністю негативної інформації про його здатність виконати свої зобов'язання [4, с. 48] |
| Т. Осокина | Кредит, за яким існують серйозні потенційні та помірні реальні загрози, тобто мають місце утруднення у виконанні позичальником боргу [5, с. 5] |
| В. Кльоба | Кредит, за яким банк вбачає небезпеку своєчасного і повного його погашення внаслідок дії різноманітних чинників (економічних, юридичних, соціальних тощо) [6, с. 241] |
| Е. Шустова | Кредит, за яким позичальник не виконує зобов'язання (або виконує неналежним чином) у частині оплати платежів або є підстави вважати, що зобов'язання за ним не будуть виконані повністю або частково [7, с. 156] |
| С. Кузнецов | Кредит, за яким клієнт-боржник не здатний виконувати свої зобов'язання відповідно до прийнятих договорів та угод з банком, у зв'язку з чим існує потенційна загроза часткової або повної втрати для банку належних йому грошових коштів за кредитними зобов'язаннями боржника [8, с. 8] |
| О. Нурзат | Кредит, що має ряд ознак, з урахуванням яких він викликає у кредитних менеджерів обґрунтовані побоювання з приводу повернення основного боргу та відсотків за ним [9, с. 18] |
| Р. Хейнсворт, Е. Ніколаєнко, Л. Макаренко | Кредит, за яким позичальник вчасно не здійснив платіж або за яким існує висока ймовірність подібного неплатежу [10, с. 10] |
| О. Лаврушин | Кредит, за яким у банку виникли сумніви стосовно його суб'єкта, об'єкта та забезпечення [11, с. 381] |
| Н. Рабец | Кредит, за яким відсутні реальні джерела погашення, хоча строк погашення, можливо, ще не настав [12, с. 55] |

з боку банку, ні з боку позичальника. До таких факторів належать: зміни у законодавстві; політична, економічна ситуація в країні (рівень безробіття, рівень інфляції), розвиток галузі, форс-мажорні обставини тощо [1].

Яскравим прикладом зовнішнього фактора виникнення проблемної заборгованості та погіршення кредитного портфеля багатьох банків України може бути девальвація гривні 2008 р. Так, до початку економічної кризи значна частина кредитів видавалась банками в іноземній валюті (в основному в доларах США та євро). Незважаючи на те, що свої доходи позичальники отримували в національній валюті, курс якої відносно долара на той момент коливався від 4,65 до 5,05 грн, кредитування іноземною валютою користувалось популярністю через помірні відсоткові ставки. Але після різкої девальвації гривні восени 2008 р. (курс долара на той момент становив 8–10 грн) власники валютних кредитів відчули досить помітні труднощі у своєчасному погашенні позик, оскільки кредит для них подорожчав удвічі [17].

До групи ***внутрішньобанківських факторів*** виникнення проблемної заборгованості відносять ті фактори, що безпосередньо пов'язані з кредитною політикою банку. Особливістю цієї групи факторів, на відміну від попередньої, є можливість впливу та контролю з боку банківської установи. До зазначеної групи факторів належать:

– недостатньо продумана кредитна політика банку;

– кваліфікаційний рівень, відсутність чи недостатність досвіду роботи працівників кредитного відділу;

– ліберальне ставлення до позичальника;

– кредитування пов'язаних з банком осіб (інсайдерів) на пільгових умовах та самокредитування;

– недостатність та неточність інформації про позичальника, його кредитоспроможність;

– прагнення отримати прибуток, кредитуючи надто ризиковані проекти;

– погане структурування кредиту;

– помилки в оцінюванні забезпечення за кредитом та неналежний моніторинг наявності або зміни якості чи вартості забезпечення;

– неналежний контроль виконання умов кредитного договору;

– зловживання працівників кредитного відділу;

– надання кредиту для погашення іншого кредиту, інноваційних проектів, нових сфер діяльності тощо [3, 1, 14].

Практика показує, що найчастіше проблемна заборгованість виникає через ***фактори, пов'язані з діяльністю позичальника***, до яких належать:

– недостатній рівень управління на підприємстві позичальника;

– неочікувані обставини, пов'язані із забезпеченням за кредитом (втрата чи погіршення якості майна);

– зміна фінансового стану позичальника в бік погіршення;

– відсутність досвіду ведення бізнесу;

– зниження якості продукції позичальника;

– морально-етичні якості позичальника;

– неефективність реалізації та неокупність кредитного проекту тощо [1].

Проблемні кредити зазвичай не виникають раптово. Про можливість виникнення проблем з погашенням наданого кредиту позичальником свідчить ряд ознак, які досвідчений працівник банку може вчасно виявити та вжити заходи, спрямовані на мінімізацію втрат банку від неповернення або невчасного повернення наданого кредиту.

Чим раніше будуть виявлені факти погіршення фінансового стану позичальника або інших ознак проблемності кредиту, тим простішим буде шлях виходу із небажаної для всіх ситуації.

Серед ознак, що вказують на можливість виникнення проблемної заборгованості, виділяють такі:

– припинення контактів позичальника з працівниками банку;

– подання фінансової звітності позичальника із затримками;

– виявлення фактів надання банку недостовірної чи фальсифікованої звітності та інших даних;

– погіршення фінансового стану позичальника (погіршення показників фінансового стану, наявність збитків);

– невиконання зобов'язань перед іншими банками і контрагентами;

– судові розгляди, у тому числі наявність вимог третіх осіб щодо позичальника в арбітражному процесі, які можуть спричинити стягнення з нього грошових сум або майна у значних розмірах;

– погіршення фінансового стану поручителя чи гаранта;

– погіршення стану розвитку галузі;

– зміна якості чи вартості забезпечення;

– безпідставна зміна предмета застави;

– зміна юридичної адреси позичальника, місця фактичного перебування, телефонів;

– зменшення надходжень коштів на рахунки позичальника;

– втрата постачальників, покупців та ринків збуту позичальником;

– зміна керівництва позичальника;

– зміна сфери діяльності позичальника;
– нецільове використання кредитних коштів;
– використання нових кредитів на погашення вже існуючих (перекредитування);
– реорганізація або спроба ліквідації підприємства;
– намагання внести зміни до кредитної угоди [1, 15].

Про можливість виникнення проблемного кредиту говорить і рівень ризику кредиту. Процедура визначення показника ризику за кредитом наведена в Постанові Правління Національного Банку України «Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями» № 23 від 25.01.2012 р. [14].

Відповідно до цієї Постанови визначення показника ризику за кредитом складається з таких етапів:

1. Банк здійснює оцінку фінансового стану боржника (для юридичної особи це відбувається шляхом розрахунку інтегрального показника фінансового стану).

2. Банк визначає клас боржника. Для юридичної особи – залежно від значення інтегрального показника (таких класів існує 9), для фізичної особи – на підставі результатів оцінки його фінансового стану (класи А – фінансовий стан добрий, Б – задовільний, В – незадовільний, Г – критичний).

3. Банк здійснює оцінку стану обслуговування боргу боржником – юридичною чи фізичною особою на підставі кількості календарних днів прострочення погашення боргу (табл. 2).

*Таблиця 2*

**Визначення стану обслуговування боргу боржником**

| Кількість календарних днів прострочення (включно) | Стан обслуговування боргу |
|---|---|
| від 0 до 7 | Високий |
| від 8 до 30 | Добрий |
| від 31 до 90 | Задовільний |
| від 91 до 180 | Слабкий |
| понад 180 | Незадовільний |

4. Банк класифікує кредит, наданий боржнику – юридичній чи фізичній особі – за категоріями якості на підставі визначеного класу боржника та стану обслуговування ним боргу згідно з табл. 3 та 4.

*Таблиця 3*

**Класифікація кредиту, наданого боржнику – юридичній особі за категоріями якості**

| Клас боржника – юридичної особи | Стан обслуговування боргу | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | Високий | Добрий | Задовільний | Слабкий | Незадовільний |
| 1 | I | I | III | IV | V |
| 2 | I | I | III | IV | V |
| 3 | I | II | III | IV | V |
| 4 | I | II | III | IV | V |
| 5 | II | II | III | IV | V |
| 6 | II | III | IV | IV | V |
| 7 | II | III | IV | IV | V |
| 8 | II | III | IV | IV | V |
| 9 | II | III | IV | V | V |

5. Банк визначає показник ризику кредиту, наданого боржнику – юридичній чи фізичній особі залежно від категорії якості:

I (найвища) – немає ризику або ризик є мінімальним (значення показника ризику складає 1–6%);

*Таблиця 4*

**Класифікація кредиту, наданого боржнику – фізичній особі за категоріями якості**

| Клас боржника – фізичної особи | Стан обслуговування боргу | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | Високий | Добрий | Задовільний | Слабкий | Незадовільний |
| А | I | II | III | IV | V |
| Б | I | II | III | IV | V |
| В | II | III | IV | IV | V |
| Г | II | III | IV | V | V |

II – помірний ризик (значення показника ризику складає 7–20%);

III – значний ризик (значення показника ризику складає 21–50%);

IV – високий ризик (значення показника ризику складає 51–99%);

V (найнижча) – реалізований ризик (значення показника ризику складає 100%) [14].

Перші дві групи ризику не створюють жодних загроз для фінансової діяльності банків та вказують на стабільний фінансовий стан позичальника.

Кредити третьої групи ризику вимагають посиленого моніторингу для своєчасної реакції на можливі негаразди. До цієї групи відносять сумнівні кредити – кредити, повернення яких викликає у банку сумнів.

Кредити четвертої групи характеризуються високим рівнем ризику. Зазвичай до кредитів, ступінь ризику яких більше 50%, відносять прострочені та пролонговані кредити (кредити, термін погашення яких було подовжено через фінансові труднощі позичальника).

Заборгованість за кредитами, віднесеними до V категорії, є безнадійною. Згідно з Розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України «Про затвердження Положення про фінансові нормативи діяльності та критерії якості системи управління кредитних спілок та об'єднаних кредитних спілок» № 7 від 16.01.2004 р. безнадійний кредит – це прострочений або неповернений кредит, за яким є документальне підтвердження про неможливість стягнення; неповернений кредит, за яким минув строк позовної давності; прострочений кредит, за яким кредитним комітетом прийнято обґрунтоване рішення про визнання кредиту безнадійним; неповернений кредит, крім випадків, коли кредитним комітетом прийнято обґрунтоване рішення про відстрочення визнання кредиту безнадійним [16].

Встановивши, що між категоріями ризику за кредитом та виникненням проблемної заборгованості існує зв'язок, пропонуємо розрахунок проблемної заборгованості банку подати у вигляді такої формули:

$$ПЗ = З\ III + З\ IV + З\ V, \quad (1)$$

де ПЗ – проблемна заборгованість;

З III – заборгованість третьої категорії якості;

З IV – заборгованість четвертої категорії якості;

З V – заборгованість п'ятої категорії якості.

Визначивши сутність проблемного кредиту банку, фактори його виникнення, пропонуємо більш детально зупинитися на складових цієї економічної категорії.

На сьогоднішній день у вітчизняній практиці до проблемної заборгованості відносять прострочені, сумнівні та безнадійні до повернення кредити.

Однією з основних ознак, за якою кредит вважають проблемним, є наявність прострочення за платежом. Прострочені кредити – це заборгованість, що не погашена в термін (строк), встановлений договором.

Ступінь проблемності кредиту за цією ознакою визначають за кількістю днів прострочення платежу за кредитною угодою. Більшість вітчизняних банків використовує таку градацію прострочення платежу:

– 1–30 DPD*;
– 31–60 DPD;
– 61–90 DPD;
– 91–120 DPD;
– 121–150 DPD;
– 151–180 DPD;
– 181+ DPD.

Кількість календарних днів прострочення погашення боргу визначається на звітну дату, починаючи з наступного робочого дня за днем, коли не відбулося погашення боргу в термін, передбачений договором [14].

Слід відзначити, що деякі країни (в основному розвинені) та окремі міжнародні організації простроченим вважають кредит, затримка за виплатою якого складає більше ніж 90 днів.

Так, Міжнародний валютний фонд визначає проблемним зобов'язання, повне погашення якого є сумнівним внаслідок неадекватного фінансового стану боржника або забезпечення за цим зобов'язанням, а також спостерігається прострочення сплати основного боргу і/або відсотків за ним більше ніж на 90 днів [17].

Федеральна резервна система США проблемним називає кредит, який не приносить доходів, тобто затримка з виплати процентних платежів становить більш ніж 90 днів [17].

В Україні ситуація складається таким чином: у законодавстві нашої держави чіткого визначення проблемного кредиту залежно від кількості днів прострочення немає. Тому кожна банківська установа це питання вирішує самостійно.

Але зважаючи на складну економічну ситуацію в державі, а також на циклічні кризові явища у банківському секторі, вітчизняні банки посилили контроль за простроченими кредитами. Тому прострочення платежу за кредитом навіть у кілька днів робить цей кредит проблемним. Хоча потрібно відзначити, що на перших стадіях прострочення платежу за кредитом робота з позичальником носить досить ліберальний характер і втілюється у формі дзвінків, нагадувань, прохань про сплату боргу. Часові проміжки раннього етапу збору простроченої заборгованості встановлюються банками самостійно і можуть коливатися в межах від 30 до 90 днів.

Наступною складовою проблемної заборгованості є сумнівні до повернення кредити, що можна визначити як кредити, строк оплати за якими ще не настав, але у банку існують серйозні побоювання щодо повного та своєчасного погашення кредиту через фінансову нестійкість боржника, недостатню забезпеченість або незабезпеченість кредиту, наявність негативної інформації щодо можливості боржника виконувати свої зобов'язання тощо.

Ще одна складова проблемної заборгованості – це безнадійна заборгованість, яка до моменту списання перебуває у розробці підрозділу безпеки банку.

Розглянуті складові проблемних кредитів банку пропонуємо подати у вигляді рис. 1.

У деяких банках проблемну заборгованість поділяють на реальну та потенційну. Така класифікація проблемних активів використовується тими банківськими установами, які приділяють велику увагу запобіганню виникнення прострочених кредитів.

***Реальна проблемна заборгованість*** – це заборгованість, проблеми повернення якої вже реалізувалися. Тобто прострочення платежу за кредитом відбулося, кредит вважається проблемним, а сума заборгованості відображена на відповідних рахунках бухгалтерського обліку. До реальної проблемної заборгованості відносять прострочену та безнадійну заборгованість.

***Потенційна проблемна заборгованість*** (або потенційний проблемний кредит) – це заборгованість, термін оплати якої ще не настав, але у банку є вагомі побоювання,

*DPD – позначення кількості днів прострочення за кредитною угодою.




**Рис. 1. Склад проблемної заборгованості**

що оплату за кредитом не буде проведено, і кредит стане проблемним. Потенційною проблемною заборгованістю можна вважати сумнівні кредити.

**Висновки.** Отже, підбиваючи підсумки, можна відзначити, що проблемні кредити є одним із основних генераторів кредитного ризику банку. Дослідження сутності поняття «проблемний кредит» показало відсутність єдиної точки зору в трактуванні поняття «проблемний кредит» у сучасній практиці. Деякі науковці ототожнюють проблемний кредит з простроченою заборгованістю, інші наголошують на низькій імовірності погашення кредиту з різних причин.

У науковій статті автором пропонується таке визначення ***проблемного кредиту*** – кредит, за яким своєчасно не проведено один чи кілька платежів, або виникли обставини, що викликають сумніви стосовно своєчасного та повного повернення наданого кредиту через фінансову нестійкість позичальника, недостатню забезпеченість чи незабезпеченість кредиту, або з інших причин, що впливають на можливість неповернення кредиту та відсотків за його користування позичальником.

Аналіз ознак, що вказують на можливість виникнення проблемної заборгованості, дозволив дійти висновку, що виникненню проблемної заборгованості сприяють фактори як внутрішнього, так і зовнішнього характеру. Як окрему групу при цьому виділяють фактори, що пов'язані з діяльністю позичальника.

Основними видами проблемних кредитів банків є прострочені, сумнівні та безнадійні до повернення кредити. Діяльність банків з управління проблемною заборгованістю регулюється як внутрішньобанківськими документами, так і нормативними актами НБУ.

Наведена класифікація проблемних кредитів дає можливість більш чітко розмежувати реальну проблемну заборгованість і потенційну проблемну заборгованість банків.

Подальші дослідження автора будуть стосуватися розвитку науково-методологічних підходів до управління проблемною заборгованістю банку.

## Список використаних джерел

1. Владичин У.В. Банківське кредитування: навч. посібн. / У.В. Владичин; за ред. С.К. Реверчука. – К.: Атіка, 2008.

2. Денисенко М.П. Кредитування та ризики: навчальний посібник / М.П. Денисенко, В.М. Домрачев, В.Г. Кабанов. – К.: ВД «Професіонал», 2008. – 480 с.

3. Вовк В.Я. Кредитування і контроль: навч. посібн. / В.Я. Вовк, О.В. Хмеленко. – К.: Знання, 2008. – 463 с.

4. Купчинова О. Проблемная кредитная задолженность: подходы к определению / О. Купчинова // Банковский вестник. – 2010. – № 16. – С. 42–48.

5. Осокина Т.М. Бухгалтерский учет в банках: учебный курс / Т.М. Осокина. – М.: МИЭМП, 2010. – 148 с.

6. Кльоба В.Л. Ситуаційний центр банку як ефективний напрям удосконалення управління врегулюванням проблемної заборгованості / В.Л. Кльоба // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19.8. – С. 240–246.

7. Шустова Е.П. «Проблемный кредит»: терминологическое содержание, критерии определения и факторы возникновения / Е.П. Шустова // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2010. – № 18. – С. 155–158.

8. Кузнецов С.В. Ссудная задолженность кредитных организаций: проблемы и инструменты её урегулирования: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / С.В. Кузнецов. – М.: Академия народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации, 2008. – 20 с.

9. Нурзат О.А. Перспективные подходы к повышению эффективности управления проблемными кредитами в коммерческих банках: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / О.А. Нурзат. – М.: Академия народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации, 2011. – 18 с.

10. Обзор и оценка проблемных кредитов: потенциал рынка / Р. Хейнсворт, Е. Николаенко, Л. Макаренко и др. – 2010. – 71 с.

11. Лаврушин О.И. Банковский менеджмент: учебник / О.И. Лаврушин. – М.: КНОРУС, 2009. – 560 с.

12. Рабец Н. Меры по предотвращению проблемной задолженности / Н. Рабец // Финансовый директор. – 2011. – № 5. – С. 54–57.

13. Шкарпова О. Банкформування: [Електронний ресурс] / О. Шкарпова // Контракти. – 2009. – № 1. – Режим доступу: http://kontrakty.com.ua/show/ukr/article/4/01200911396.html.

14. Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями. Постанова Правління Національного банку України № 23 від 25.01.2012 р.

15. Посадская М. Проблемная задолженность корпоративных клиентов: процедуры и порядок работы [Электронный ресурс] / М. Посадская // Банковское кредитование. – 2010. – № 1. – Режим доступа: http://www.riskovik.com/articles/aktiv/full/15/

16. Про затвердження Положення про фінансові нормативи діяльності та критерії якості системи управління кредитних спілок та об'єднаних кредитних спілок. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України № 7 від 16.01.2004 р.

17. Александров А. Управление проблемными активами в кризисных условиях / А. Александров // Евразийский международный научно-аналитический журнал «Проблемы современной экономики». – 2009. – № 1.

*В научной статье акцентируется внимание на проблемных кредитах банков. Автором предложено собственное определение «проблемного кредита». Рассмотрены факторы возникновения проблемной задолженности, установлена связь между уровнем риска кредитной операции и проблемностью кредита, предложена формула расчета проблемной задолженности банку.*

***Ключевые слова: проблемный кредит, проблемная задолженность, кредитный риск, факторы возникновения проблемной задолженности, просроченные, сомнительные и безнадежные кредиты.***

*The scientific article is devoted to the problem of bank problem credits. The author offers own determination of «a problem credit». The factors of origin of problem credits are considered, connection between the level of risk of credit operation and credit problem is determined, the formula of problem credit calculation is offered.*

***Key words: problem credit, problem indebtedness, credit risk, factors of origin of problem credit, overdue, doubtful and hopeless credits.***

*Одержано 4.03.2014.*

УДК 332.012.2

**Л.М. БУХАРІНА,**
*доктор економічних наук, доцент*
*Запорізького національного університету*

# ПРОЦЕС УПРАВЛІННЯ І САМООРГАНІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

*Обґрунтовано необхідність аналізу процесів управління та самоорганізації регіональних соціально-економічних систем з метою визначення загальних закономірностей їхнього розвитку, що дозволить сформувати наукову основу для удосконалення методології стратегічного менеджменту на мезорівні. Розроблено сукупність принципів стратегічного управління з урахуванням впливу процесів самоорганізації регіональної соціально-економічної системи.*

***Ключові слова: самоорганізація, регіон, система, потенціал, ефект синергії, планування, управління.***

**Постановка проблеми.** Трансформація управлінських парадигм на часі потребує обов'язкового врахування особливостей регіональних детермінант, актуалізує дослідження проблеми стратегічного управління саме в мезоекономічному контексті. Процеси регіоналізації виробничо-технологічного комплексу і активізації інноваційно-орієнтованого економічного зростання зумовлюють необхідність удосконалення принципів та підходів стратегічного планування, які формують основу довгострокового збалансованого за ресурсами і цілями соціально-економічного розвитку систем регіонального рівня. У цьому зв'язку важливо дослідити процеси управління та самоорганізації регіональних соціально-економічних систем з метою визначення загальних закономірностей їх розвитку, що дозволить сформувати наукову основу для удосконалення методології стратегічного менеджменту регіональних соціально-економічних систем.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз сукупності принципів розробки стратегій управління регіональними системами і умов реалізації цих стратегій доводить, що один з ключових аспектів – це співвідношення впливу ринку і держави. Зазначений аспект є предметом багатьох наукових досліджень. Всебічно вивчається ефективність держави в управлінні економікою, масштаби і глибина втручання та впливу на ринок.

Проблематика механізмів державного впливу на динаміку розвитку регіонів є сферою наукових досліджень багатьох вітчизняних і російських учених, зокрема Г.І. Башнянина, С.О. Білої, А.С. Гальчинського, А.Г. Гранберга, Я.А. Жаліла, С.О. Кораблiна, І.Р. Михасюка, С.Р. Моісєєва, С.М. Панчишина, Л.М. Шаблистої, Л.І. Яковенко та ін.

Стратегічні проблеми соціально-економічного розвитку регіонів досліджуються у працях вітчизняних вчених-економістів: О.І. Амоші, Е.Б. Балацького, М.П. Бутка, В.М. Гейця, М.І. Долішнього, С.І. Дорогунцова, Т.І. Заяць, Т.М. Качали, В.П. Мікловди, Т.В. Пепи, Л.О. Петкової, С.М. Писаренко, Л.Г. Чернюк, М.Г. Чумаченка та ін.

Концепцію самоорганізації соціальних систем і використання потенціалу синергетики досліджено у працях науковців: Л.Д. Бевзенко, В.А. Вагуріна, В.-Б. Занга, І. Пригожина, В.Є. Рохчина, Л.М. Сергєєвої, Г. Хакена та ін.

Незважаючи на значний доробок зарубіжних та вітчизняних науковців, проблема застосування принципів самоорганізації в управлінській практиці залишається недостатньо вивченою. Вивчення такого підходу у рамках загальної системи самоорганізації і синергетики дозволить виділити новий аспект у сутності регіонального менеджменту на основі самоорганізації.

*© Л.М. Бухаріна, 2014*

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення принципів реалізації системи ефективного стратегічного планування у регіональному менеджменті, що дозволяє комплексно поєднувати і взаємно адаптувати відомі теоретичні положення, які визначають виникнення і підтримання необхідних характеристик процесів самоорганізації регіональних соціально-економічних систем, механізми управління такими процесами та розробки відповідних стратегій розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** Теорія ринку виділяє дві головні проблеми, які має вирішити держава в процесі реалізації регіональної політики. З одного боку, створення таких умов економічної діяльності, за яких населення регіонів набуває більшменш однакових можливостей досягти бажаного добробуту, з іншого – раціональне використання економічного потенціалу кожного регіону з метою забезпечення загальнонаціонального добробуту.

Розробка, вибір і реалізація стратегії зростання регіональної економічної системи передбачають вибір соціальних пріоритетів як єдину мету для всіх учасників регіонального відтворювального процесу. Створення ефективної моделі відтворення включає комплекс взаємопов'язаних завдань, до числа яких насамперед належить завдання комплексного розвитку регіону або збереження необхідної різноманітності наявності ресурсів взагалі. Така теза добре узгоджується з базовими умовами виникнення самоорганізації в складних системах, відповідно до яких зазначені процеси можуть існувати тривалий час лише при достатньому розмаїтті можливих станів системи, відсутності усталених взаємозв'язків системних елементів і однозначності їхньої поведінки.

З точки зору синергетичного підходу відбувається формування таких співвідношень і пропорцій між окремими елементами соціально-економічного комплексу, які б створювали умови для ефективного включення регіону в територіальний поділ праці та вирішення внутрішньорегіональних проблем. Цей процес сприятиме послідовним позитивним зрушенням у соціальній сфері на основі використання власних адаптивних властивостей регіону, які виникають як наслідок наявності самоорганізації.

Ефект синергії, що виникає при цьому, являє собою істотний фактор інтенсифікації відтворювальних процесів у зазначеному напрямі (між- і внутрішньорегіональна інтеграція) при адекватному рівні економічного і нормативно-правового регулювання, що дозволяє у короткі терміни і за відносно невисоких витрат забезпечити зростання регіонального виробництва, залучити у відтворювальний процес вільні ресурси, а отже, підвищити рівень якості життя населення та соціальної стабільності в регіоні.

Нині в українському суспільстві основними показниками сталого соціально-економічного розвитку є система державних соціальних стандартів та державних соціальних гарантій, закріплених Конституцією та законами України.

За допомогою цих стандартів формується механізм, який дозволяє здійснювати фінансування витрат на первинне споживання та соціальні потреби кожної особи, що, у свою чергу, збільшує ефективність використання бюджетних та позабюджетних коштів. Проте слід зазначити, що формування мінімальних життєвих стандартів носить переважно спонтанний характер: воно не має достатнього наукового комплексного обґрунтування і не враховує необхідності розширеного відтворення демографічного і трудового потенціалу, ігнорування якого призводить до порушення соціальної рівноваги розвитку регіону.

Відтворення людського потенціалу корелює з іншими відтворювальними циклами регіональної системи: відтворенням природних та екологічних ресурсів, продовольчих і непродовольчих товарів і послуг, відтворенням інформації, знань тощо. Зазначені відтворювальні цикли обумовлені наявністю в регіоні основних виробничих ресурсів, здатних задовольняти внутрішньорегіональні потреби і потреби країни.

Потенціал соціально-економічного розвитку регіону набуває стратегічного характеру лише за умов впровадження в регіоні адекватної сучасним викликам системи управління, яка базується на таких імперативах, як наявність системи стратегічного

управління потенціалом соціально-економічного розвитку регіону; науково обґрунтована стратегія досягнення цілей соціально-економічного розвитку регіону та забезпечення його високої конкурентоспроможності; дотримання принципових позицій стратегічного управління реалізацією стратегічного потенціалу соціально-економічного розвитку регіону [1].

Незважаючи на регіональні особливості, механізм ефективної реалізації стратегій сталого економічного зростання передбачає деякі загальні для всіх регіонів країни складові, до яких належать: система державного управління та підтримки стратегічних галузей і виробництв (або підприємств цих галузей), фундаментальних і прикладних наукових досліджень; різноманітні форми і джерела непрямого стимулювання; максимальне стимулювання інноваційного потенціалу [2].

Сучасна практика регіонального менеджменту характеризується розмаїттям застосовуваних методів стратегічного планування. Зараз в Україні існує майже два десятки нормативно-правових документів, що регулюють місцеве та регіональне стратегічне планування [3], але таке розпорошення тільки ускладнює процес планування. Відсутність загальновизнаних закріплених у єдиному нормативно-правовому положенні тлумачень про цілі і принципи, зміст і процедури регіонального планування призвели до того, що практично у кожному регіоні відпрацьовується свій власний підхід до розробки стратегій і планів розвитку, який ґрунтується часто на евристичній основі «спроб і помилок».

Пов'язано це, можливо, з тим, що у перманентному процесі реформування економіки зміст управління часто звужувався до реагування на безперервно мінливі умови функціонування соціально-економічних систем. Можливості накопичення досвіду стратегічного планування за відсутності стабільних умов функціонування були істотно обмежені.

Аналіз сучасних систем стратегічного планування [4; 5; 6] дозволяє виділити низку принципів, які характерні для ефективного регіонального менеджменту:

– відмова від встановлення директивних завдань господарюючим суб'єктам у рамках розроблених стратегічних планів, однак, використання інструментарію планування як активного засобу регулювання економіки регіону;

– спрямованість плану на реалізацію стратегічних цілей і основних пріоритетних завдань розвитку на планований період;

– наукова обґрунтованість прийняття рішень щодо складання планів;

– безперервність й узгодженість довгострокового, середньострокового та поточного планування, періодичного уточнення та коригування середньострокових і довгострокових планів, виходячи зі ступеня фактичної реалізації, гнучкість і еластичність планування, що дозволяє своєчасно реагувати на зміну умов відтворення;

– комплексний підхід при розробці планів, забезпечення узгодження інтересів основних стейкхолдерів: держави, бізнесу, домашніх господарств;

– використання у процесі розробки планів широкого статистичного матеріалу, даних соціологічних опитувань і обстежень, інтерактивна взаємодія з господарюючими суб'єктами та експертами з метою отримання більш достовірної інформації;

– перехід від індикативного планування до системи цільових програм та стратегічних прогнозів;

– використання планів як інформації, яка дозволяла б приватному бізнесу краще орієнтуватися у ситуації, вибудовувати свої власні плани й прогнози та координувати їх;

– урахування у системах стратегічного планування процесів самоорганізації на рівні регіональних соціально-економічних систем.

Процес виникнення ідей самоорганізації в управлінській практиці можливо визначити як два зустрічні потоки: один – спрямований безпосередньо з практики як результат емпірично виявлених неефективних організаційних принципів управління, а

інший – починається з абстрактної теорії, містить у собі інтуїтивні самоорганізаційні підходи у неявному, невідрефлексованому вигляді [7].

Теорія динамічних систем і синергетика визначають процеси або системи, які за певних початкових і граничних умов виникають спонтанно у вигляді особливих станів або як наслідок особливих станів, так званих аттракторів і є такими, що самоорганізуються [8].

Під самоорганізацією розуміють процес визначення в системі певного порядку, що відбувається виключно за рахунок дії і зв'язків її компонентів відповідно до її попереднього досвіду, що призводить до зміни просторової, тимчасової або функціональної структури такої системи.

Синергетика діє лише у відкритих системах, коли відбувається взаємний обмін діями чи інформацією між складовими системи та її навколишнім середовищем. Закрита система згідно з доказами теорії систем, не може розвиватися, і будь-які еволюційні процеси підлягають обструкції та погашуються [9].

Наведемо ознаки самоорганізованої системи (рис. 1).




**Рис. 1. Ознаки самоогранізованої системи (розроблено на основі [7, 8])**

1. Довільність (спонтанність) та пороговий характер появи. Самоорганізація виявляється лише при досягненні деякої порогової умови, певного стану.

2. Відкритість і нерівноважність системи – відбувається обмін енергією, ресурсами, інформацією із зовнішнім середовищем. Система не може досягти стану рівноваги поки існує.

3. Автономія та операційна замкненість – на одні й ті ж стимули система відповідає по-різному.

4. Наявність позитивного зворотного зв'язку. Система може посилювати відхилення, доводячи їх до зміни структури, якщо це допомагає зберегти своє існування.

5. Дисипація. Система постійно надсилає імпульси у зовнішнє середовище і отримує приплив енергії, інформації (ресурсну підтримку) іззовні.

6. Горизонтальність системотворення, яка означає в цілому рівнозначність складових елементів, відсутність жорстких управлінських зв'язків. Згідно із синергетичною концепцією більш ефективним буде так зване «м'яке» управління (на відміну від «жорсткого», програмного).

7. Системні мутації і флуктуації. Найважливіші фактори прояву самоорганізації, природа появи яких різна – наслідки реалізації пробних, іноді помилкових рішень, ітеративні процеси пристосування елементів один до одного й до умов навколишнього середовища тощо.

Згідно з наведеними характеристиками самоорганізованих систем можливо розрізнити два типи стратегій – орієнтованих на еволюційний тип розвитку і стрибкоподібний, революційний, такий, що якісно змінює структуру і поділ функцій в регіональній соціально-економічній системі.

Отже, при плануванні стрибкоподібних змін у розвитку регіону сама система управління не готова до їхньої реалізації, моніторингу результатів, тому що якісні зміни реалізуються у значних часових масштабах як результат формування певних умов, накопичення потенціалу таких перетворень. Оперативний рівень передбачає поступовість переходу системи від одного стану до іншого, тому еволюційні аспекти управління притаманні сфері оперативного регіонального менеджменту.

Процеси самоорганізації у розвитку регіональних соціально-економічних систем відбуваються на рівні окремих системних елементів і їх цілісних груп у результаті реалізації певних принципів стратегічного управління [10]. Наведемо характеристику у табл. 1.

*Таблиця 1*

**Сукупність принципів стратегічного управління розвитку регіональних соціально-економічних систем на основі самоорганізації**

| № з/п | Основні принципи | Сутність та характеристика |
|---|---|---|
| 1 | Множинність варіантів, яка дає можливість добору кращих, найбільш пристосованих форм виробництва, управління | Реалізація такого принципу означає необхідність виникнення на регіональному рівні нових або адаптованих до мінливих умов середовища господарюючих суб'єктів |
| 2 | Свобода вибору рішень, яка означає прийняття господарюючими суб'єктами таких форм і способів управління, які забезпечують їм можливість варіювання й пристосування структури і параметрів до умов майбутнього існування | Це один з ключових принципів, оскільки свобода вибору рішень істотно залежить від наявності потенційних можливостей зміни поточного стану. Його недотримання веде до втрати керованості системного елемента, що може призвести до руйнування системи (банкрутства, ліквідації) |
| 3 | Добір за зовнішнім критерієм | Як зовнішні критерії функціонування регіональної економіки доцільно приймати показники економічного стану регіону порівняно з іншими регіонами країни. Це доцільно, оскільки йдеться про стан розвитку регіонального бізнес-середовища, який складно відобразити у абсолютних показниках |
| 4 | Процедура добору кращого з безлічі варіантів (див. перший принцип) | Така процедура пов'язана із заохоченням прогресивних сегментів регіонального середовища, які інтенсивно розвиваються у той час, як розвиток неефективних сегментів уповільниться ще більше |
| 5 | Принцип збереження видового багатоманіття суб'єктів економіки | Забезпечується можливість адаптації суб'єктів економіки до умов зовнішнього середовища |
| 6 | Збереження свободи вибору рішень у кожного з суб'єктів регіональної економіки | Забезпечується множинність альтернативних рішень і способів їхньої реалізації кожним з господарюючих суб'єктів |
| 7 | Оцінка ефективності реалізації стратегій за зовнішніми критеріями | Головним індикатором успішності реалізованої стратегії вважається рівень життя населення і похідні від нього (тривалість життя, частка малозабезпечених, приріст чисельності з урахуванням міграції і без неї, рівень зайнятості тощо). Показники розвитку економіки та її окремих суб'єктів можливо використовуватися як проміжні й допоміжні |

*Закінчення табл. 1*

| № з/п | Основні принципи | Сутність та характеристика |
|---|---|---|
| 8 | Принцип гомеостазису | Функціональний стан системи, за якого забезпечується підтримання динамічної сталості у допустимих межах життєво важливих функцій і параметрів при різних змінах внутрішнього і зовнішнього середовища. У багатьох системах (біологічних , економічних, соціальних, технічних тощо) існують життєво важливі параметри, вихід яких за допустимі межі неминуче веде або до руйнування системи, або до тимчасової втрати стійкості |

Наявність зазначених принципів ще не гарантує виникнення самоорганізації процесів. Обов'язковою умовою виникнення процесів самоорганізації є наявність необхідного середовища, яке повинне являти собою значну кількість взаємодіючих елементів. Кожен з елементів здійснює вибір одного з прийнятних варіантів поведінки з деякої безлічі альтернатив. В економічних системах така умова виконується за рахунок великої кількості відносно самостійних господарюючих суб'єктів, невисокого ступеня монополізації основних ринків, функціонування підприємств на основі ринкових принципів.

Іншою важливою умовою виникнення самоорганізації є відкритість системи для доступу енергії та / або ресурсів, необхідних для зміни стану системних елементів. Зазначені ресурси можуть бути отримані із зовнішнього середовища або як результат перетворення всередині системи. Для регіональної економіки такими ресурсами визначимо сировину й необхідні для виробництва матеріали, попит на продукти господарської діяльності (як внутрішній, так і зовнішній). На часі спостерігається збільшення потенціалу інформаційних ресурсів, які використовуються як управлінські, що обумовлено інтенсифікацією відтворювальних процесів і залежністю їхніх характеристик від обсягу інформації, якою володіють системні елементи у моменти прийняття рішень.

Тому наступна умова виникнення самоорганізації пов'язана саме з інформацією і є вимогою інформаційної замкнутості системи. Інформаційна замкнутість в управлінському аспекті пов'язана з тією інформацією, яка впливає на процес прийняття рішень окремими елементами економічної системи та стосується функціонування інших її елементів.

Таким чином, сутність синергетичного підходу до ефективного управління системою полягає в тому, що він орієнтований не на зовнішні властивості, не на цілі та сподівання суб'єкта управлінської діяльності, а на внутрішні властивості системи, її власні закони еволюції та самоорганізації. При цьому увага приділяється узгодженості управлінського впливу із власними тенденціями динаміки системи.

**Висновки проведеного дослідження та перспективи.** Розробка нових управлінських концепцій пов'язана з використанням дії процесів самоорганізації систем, умінням ініціювати ці процеси та явища у вигляді резонуючих із середовищем атракторів.

Отже, розвиток соціально-економічних систем, як й інших складних систем, відбувається також через процеси самоорганізації, що містять періодичні зміни фаз руйнування старих і виникнення нових структур (за рахунок дії позитивних зворотних зв'язків), а також їх закріплення та підтримання у порівняно стійкому стані (за рахунок негативних зворотних зв'язків).

Слід зазначити, що сама по собі самоорганізація являє собою в цілому позитивний процес. Її підтримка на необхідному рівні сприяє активізації підприємницьких ініціатив, підвищенню адаптивних здібностей регіону в цілому. Крім того, процеси самоорганізації можуть мати стабілізуючий вплив на економіку через стимулювання мобільності регіонального адміністрування, послаблення ролі державних органів (мож-

лива передача їхніх регулюючих функцій регіональним адміністраціям), посилення ролі середнього та малого бізнесу.

## Список використаних джерел

1. Мікловда В.П. Стратегічне управління конкурентоспроможністю: епістомологічні підходи та практична проблематика: монографія / В.П. Мікловда, І.Г. Брітченко, Н.Ю. Кубіній та ін. – Полтава: ПУЕТ, 2013. – 307 с.

2. Рохчин В.Е. Стратегическое планирование развития регионов: первоочередные задачи научного обеспечения / В.Е. Рохчин // Гуманитарные науки. – 2000. – № 3. – С. 62–77.

3. Нормативно-правова база [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.business.if.ua/themes/.../content.asp?

4. Hoefsloot A.M. Successful examples of participatory region planning at the meso-level / A.M. Hoefsloot, L.M. Berg. – 1992. – 131 p.

5. Переход к устойчивому развитию: глобальный, региональный и локальный уровни. Зарубежный опыт и проблемы России. – М.: КМК, 2002. – 214 с.

6. Теплицкая А.А. Обзор и анализ зарубежного опыта планирования / А.А. Теплицкая // Молодой ученый. – 2013. – № 1. – С. 188–192.

7. Бевзенко Л.Д. Социальная самоорганизация. Синергетическая парадигма: возможности социальных интерпретаций / Л.Д. Бевзенко. – К.: Институт социологии НАН Украины, 2002. – 437 с.

8. Ерохина Е.А. Теория экономического развития: системно-синергетический подход [Электронный ресурс] / Е.А. Ерохина. – Томск: ТГТУ, 1999. – 160 с. – Режим доступа: http://ek-lit.narod.ru/eroh/2-4

9. Хакен Г. Синергетика. Иерархия неустойчивостей в самоорганизующихся системах и устройствах / Г. Хакен; пер. с англ. И. Иванова. – М: Наука, 1993. – 316 с.

10. Хакен Г. Тайны природы. Синергетика: учение о взаимодействии / Г. Хакен. – Москва-Ижевск: Институт компьютерных исследований, 2003. – 320 с.

*Обоснована необходимость анализа процессов управления и самоорганизации региональных социально-экономических систем с целью определения общих закономерностей их развития для формирования научной основы для усовершенствования методологии стратегического менеджмента на мезоуровне. Разработана совокупность принципов стратегического управления с учетом влияния процессов самоорганизации региональной социально-экономической системы.*

***Ключевые слова: самоорганизация, регион, система, потенциал, эффект синергии, планирование, управление.***

*The necessity of analysis of the management processes and self-organization of regional socio-economic systems for the purpose of determining their common patterns of evaluation is grounded. This makes it possible to form a scientific basis for improving the methodology of strategic management at the mesolevel. The aggregate of strategic management principles in self-organization effect of the regional socio-economic system is worked out.*

***Key words: self-organisation, region, system, potential, effect of synergy, planning, management.***

*Одержано 21.02.2014.*

УДК 338.27

**Т.С. ВАКАРЧУК,**
*здобувач Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля*

# ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

*Отримано аналітичний опис внутрішнього валового продукту (ВВП) України та Російської Федерації за допомогою виробничої функції Менкью–Ромера–Уейла, яка враховує такий важливий фактор, як людський капітал. Функція «нейтрального» за Харродом науково-технічного прогресу (НТП), яка базується на обчисленні залишку Солоу та використанні підходу, запропонованого А.А. Акаєвим, відіграє важливу роль в одержаному результаті. Наведені результати вказують на ті важелі, на які в першу чергу має впливати держава в ході регулювання розвитком своєї економіки.*

***Ключові слова: виробнича функція, залишок Солоу, логістична крива, науково-технічний прогрес, внутрішній валовий продукт, регулювання економікою.***

**Вступ**. У макроекономічному моделюванні як один з найбільш ефективних інструментів широко використовуються виробничі функції, оскільки вони є агрегованими і характеризують залежність показника сукупного суспільного продукту (або іншого суспільного показника) від основних факторів виробництва.

Історично одними з перших праць з побудови та використання виробничих функцій були праці з аналізу сільськогосподарського виробництва у США. Так, у 1909 р. Мітчерліх запропонував нелінійну виробничу функцію «добрива – врожайність». Незалежно від нього Спіллман запропонував показникові рівняння врожайності. У 1928 р. Кобб та Дуглас запропонували першу емпіричну виробничу функцію, побудовану за статистичними даними, наведеними у формі часових рядів (наприклад, [1]) стосовно переробної промисловості США в період з 1899 по 1922 рр. Далі, у 1928 р. Рамсей розглянув спрощену модель, у якій не тільки наводився опис довгострокового зростання, а й ставилась проблема визначення його оптимального варіанта. Ця модель, базована на використанні певної виробничої функції, є цікавою тому, що вона у певному сенсі є попередницею оптимізаційного підходу до проблем економічного зростання.

Зазначимо, що виробничі функції призначені для моделювання процесу виробництва певної господарської одиниці – окремої фірми, галузі або економіки всієї держави. За їх допомогою розв'язуються такі завдання, як оцінка віддачі ресурсів у виробничому процесі, прогнозування економічного зростання, розробка варіантів плану розвитку виробництва, оптимізація функціонування господарської діяльності за умови визначеного критерію і обмежень за ресурсами тощо [2–5].

При побудові макромоделей національної економіки за допомогою виробничих функцій як основні фактори виробництва зазвичай розглядають обсяг фізичного капіталу, чисельність зайнятих в економіці, обсяг людського капіталу тощо. У деяких макроекономічних виробничих функціях як окремий фактор враховується науково-технічний прогрес (далі – НТП). Під НТП зазвичай розуміють сукупність усіх явищ, які призводять до зростання випуску продукції (послуг) без збільшення ресурсів, що використовуються. Серед методів опису НТП в агрегованих моделях досить часто застосовують «нейтральний» НТП, в якому зростання ефективності використання ресурсів вважається незалежним від капіталовкладень, динаміки робочої сили, люд-



© Т.С. Вакарчук, 2014

ського капіталу тощо. Нагадаємо, що розрізняють три основні типи «нейтрального» НТП:

– за Хіксом, коли з часом зростають пропорційно як ефективність використання основних фондів, трудових ресурсів, так і ефективність використання людського капіталу;

– за Харродом, коли зростає ефективність використання трудових ресурсів, а ефективність використання основних фондів та людського капіталу залишається на тому ж рівні;

– за Солоу, коли зростає ефективність використання основних фондів, а ефективність використання трудових ресурсів та людського капіталу залишаються незмінними.

Питання про джерела походження НТП та його аналітичний опис є важливим моментом побудови макроекономічної моделі будь-якої економіки, оскільки у розвинених індустріальних країнах світу темп зростання ВВП значною мірою визначається «нейтральним» НТП.

**Метою цього дослідження** є побудова макромоделі державного регулювання економіки України з урахуванням людського капіталу та науково-технічного прогресу, а також прогнозування на її основі на найближчий період часу. Для порівняння одержаних результатів аналогічні питання розглянуто і для економіки Російської Федерації.

**Основна частина.** В останні десятиріччя в економічному розвитку все більше зростає роль людського капіталу, який стає одним з провідних факторів виробництва. У зв'язку з цим виникла необхідність його врахування у виробничих функціях нарівні з фізичним капіталом, працею тощо. Найбільш простим і ефективним варіантом виробничої функції зазначеного типу з нейтральним за Харродом науково-технічним прогресом є запропонована Г. Менкью, Д. Ромером та Д. Уейлом залежність [6]:

$$Y(t) = \left(K(t)\right)^{\alpha} \left(H(t)\right)^{\beta} \left(A(t)L(t)\right)^{1-\alpha-\beta}, \qquad (1)$$

де $t$ – поточний час;

$Y(t)$ – поточний обсяг випуску національної продукції (поточне значення ВВП);

$K(t)$ – поточний обсяг фізичного капіталу (основні фонди);

$L(t)$ – чисельність зайнятих у економіці;

$H(t)$ – людський капітал (витрати на освіту, охорону здоров'я тощо);

$A(t)$ – рівень розвитку технологій (експоненціальна функція науково-технічного прогресу);

$\alpha > 0$, $\beta > 0$, $\alpha + \beta < 1$ – параметри моделі.

Нагадаємо, що $\alpha$ та $\beta$ є коефіцієнтами еластичності виробничої функції (1). Слід зазначити, що верифікацію моделі (1) було проведено на основі достатньо великих масивів емпіричних даних для понад 120 країн світу [6]. Отримані результати показали, що модель (1) задовільно описує динаміку економічного зростання як країн з перехідною економікою, так і розвинених країн світу.

Досить важко виявити та підрахувати внесок НТП в економічне зростання, тобто знайти функцію $A(t)$, оскільки НТП є довгостроковим фактором і майже не спостерігається в короткостроковому проміжку часу. Зазвичай покладають $A(t) = A_0 \exp(\gamma t)$, де $A_0$ та $\gamma$ – деякі сталі [2]. Але таке подання функції НТП не завжди правильно описує динаміку зміни ВВП за допомогою формули (1). Тому, на нашу думку, плідним є підрахунок внеску НТП у зміну виробництва за допомогою «залишкових» методів, запропонованих Р. Солоу та Е. Денісоном [7].

Отримаємо формулу внеску приросту певних факторів у зростання загального обсягу виробництва, скориставшись ідеєю методу Р. Солоу. Для цього розглянемо неокласичну виробничу функцію з «нейтральним» за Харродом НТП:

$$Y(t) = F\left(K(t), H(t), A(t)L(t)\right), \tag{2}$$

яка описує ВВП держави у момент часу *t*. Обчислимо похідну першого порядку функції (2) за змінною *t*:

$$\frac{dY}{dt} = \frac{\partial F}{\partial K}\frac{dK}{dt} + \frac{\partial F}{\partial H}\frac{dH}{dt} + \frac{\partial F}{\partial (AL)}\frac{d(AL)}{dt}. \tag{3}$$

Поділивши обидві частини рівності (3) на *Y* та помноживши їх на диференціал *dt* незалежної змінної *t*, отримаємо співвідношення:

$$\frac{dY}{Y} = \frac{\partial F}{\partial K}\frac{dK}{Y} + \frac{\partial F}{\partial H}\frac{dH}{Y} + \frac{\partial F}{\partial (AL)}\frac{d(AL)}{Y}. \tag{4}$$

Перепишемо формулу (4) в такому еквівалентному вигляді:

$$\frac{dY}{Y} = \frac{\partial F}{\partial K}\frac{K}{Y}\frac{dK}{K} + \frac{\partial F}{\partial H}\frac{H}{Y}\frac{dH}{H} + \frac{\partial F}{\partial (AL)}\frac{AL}{Y}\left(\frac{dA}{A} + \frac{dL}{L}\right). \tag{5}$$

Зазначимо, що $\frac{\partial F}{\partial K}\frac{K}{Y} = w_K$ є відносною часткою капіталу, $\frac{\partial F}{\partial H}\frac{H}{Y} = w_H$ є відносною часткою людського капіталу, а $\frac{\partial F}{\partial (AL)}\frac{AL}{Y} = w_L$ є відносною часткою праці у виробленому продукті. Використовуючи позначення зазначених відносних часток, перепишемо рівність (5) у такому вигляді:

$$\frac{dY}{Y} = w_K\frac{dK}{K} + w_H\frac{dH}{H} + w_L\left(\frac{dA}{A} + \frac{dL}{L}\right). \tag{6}$$

Використовуючи поняття диференціалу функції, замінимо у кожному конкретному випадку диференціал на приріст Δ відповідної функції. У результаті зазначеного з рівняння (6) одержимо:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = w_K\frac{\Delta K}{K} + w_H\frac{\Delta H}{H} + w_L\left(\frac{\Delta A}{A} + \frac{\Delta L}{L}\right). \tag{7}$$

У цій формулі величина $w_L\frac{\Delta A}{A}$ визначає внесок приросту сукупної продуктивності факторів *K*, *H*, *L* у зміну загального обсягу виробництва. З рівності (7) отримаємо значення $\Delta A/A$ у приростi обсягів виробництва, тобто знайдемо так званий залишок Солоу:

$$\frac{\Delta A}{A} = \frac{1}{w_L}\frac{\Delta Y}{Y} - \frac{w_K}{w_L}\frac{\Delta K}{K} - \frac{w_H}{w_L}\frac{\Delta H}{H} - \frac{\Delta L}{L}. \tag{8}$$

Зазначимо, що характеристика $\Delta A/A$ за формулою (8) використовується як міра участі «нейтрального» за Харродом НТП в економічному зростанні. Надалі співвідношення (8) буде застосоване для коригування показника експоненти у функції $A(t)$.

Вище вказувалося, що важливим моментом побудови виробничої функції (1) є отримання аналітичного виразу функції НТП $A(t)$. Нехай $L_A$ є кількість зайнятих у науково-дослідному та дослідно-конструкторському секторі (далі – НДДКР); $l_A = L_A/L$ – частка зайнятих в НДДКР у загальній кількості зайнятого в економіці населення *L*; $l_M$ – величина частки зайнятих у НДДКР у режимі насичення, тобто певна стала для кожної конкретної країни. У праці [8] А.А. Акаєвим та іншими співавторами було запропоновано таке диференціальне рівняння для визначення функції НТП:

$$\frac{d}{dl_A}\left(\frac{dA}{Adt}\right) = a\left(l_M - l_A\right), \tag{9}$$

де $a$ – деяка стала. Перевірка рівняння (9) для низки країн підтвердила його відповідність фактичним даним [8]. Покладаючи:

$$\varphi_A(t) = \frac{A'(t)}{A(t)}, \qquad \varphi_A(t_0) = \frac{A'(t_0)}{A(t_0)}, \tag{10}$$

де $A'(t) = dA/dt$, $t_0$ – деяка довільна фіксована точка (початковий момент відліку часу) та враховуючи позначення (10), з формули (9) маємо:

$$d\left(\varphi_A\right) = a\left(l_M - l_A\right)dl_A.$$

Інтегруючи отримане рівняння в межах від $t_0$ до $t$, запишемо вираз для $\varphi_A(t)$:

$$\varphi_A(t) = \frac{a}{6}\left[l_A^2(t)\left(3l_M - 2l_A(t)\right) - l_A^2(t_0)\left(3l_M - 2l_A(t_0)\right)\right] + \varphi_A(t_0). \tag{11}$$

Зазначимо, що диференціал функції наближено дорівнює її приросту, тобто $dA \approx \Delta A$, де $\Delta A = A(t + \Delta t) - A(t)$, а диференціал незалежної змінної $t$ є сталою, тобто $dt = \Delta t$. Покладаючи $\Delta t = 1$ і враховуючи вищезазначене та формулу (10), маємо:

$$\frac{\Delta A}{A} \approx \varphi_A(t) = \frac{a}{6}\left[l_A^2(t)\left(3l_M - 2l_A(t)\right) - l_A^2(t_0)\left(3l_M - 2l_A(t_0)\right)\right] + b, \tag{12}$$

де $a$ та $b$ є деякі сталі. Визначаємо зазначені сталі так, щоб функція $\varphi_A(t)$ найкращим чином апроксимувала залишок Солоу (8).

У праці [8] було запропоновано апроксимувати величину $l_A(t)$ – частку зайнятих у НДДКР у державі, за допомогою логістичної кривої. На нашу думку, на відміну від запропонованого у [8] виду зазначеної кривої, більш доцільною і ефективною є логістична крива такого виду:

$$l_A(t) = d + \frac{l_M}{1 + \exp(\alpha + \beta t)}, \tag{13}$$

де $\alpha$ та $\beta$ є невідомими параметрами моделі, а величини $d$ та $l_M$ задаються. Використовуючи дані Державної служби статистики України [10] щодо частки зайнятих у НДДКР та застосовуючи методи регресійного аналізу до рівняння (13), для України маємо:

$$\hat{l}_A = 0,0038 + \frac{0,008}{1 + \exp\left(0,228 + 0,145t\right)}, \quad (R^2 = 0,948). \tag{14}$$

Відповідно для Російської Федерації (дані Федеральної служби державної статистики РФ [11]) аналогічним чином одержуємо:

$$\hat{l}_A = 0,009 + \frac{0,075}{1 + \exp\left(1,643 + 0,116t\right)}, \quad (R^2 = 0,985). \tag{15}$$

Підставляючи у формулу (12) рівняння (14) (відповідно, рівняння (15) для Російської Федерації), визначаємо зазначеним раніше способом за допомогою формули (8) значення величин $a$ та $b$ для України (відповідно для Російської Федерації). Одержані результати наведено на рис. 1 та 2.

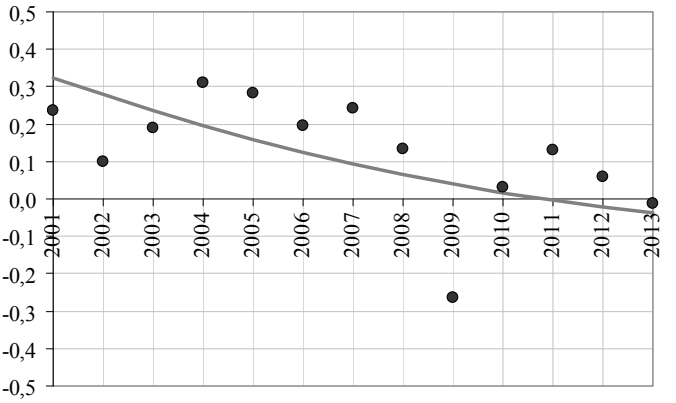



**Рис. 1. Апроксимація експериментальних даних «нейтрального» за Харродом НТП кривою $\varphi_A(t)$ для України**

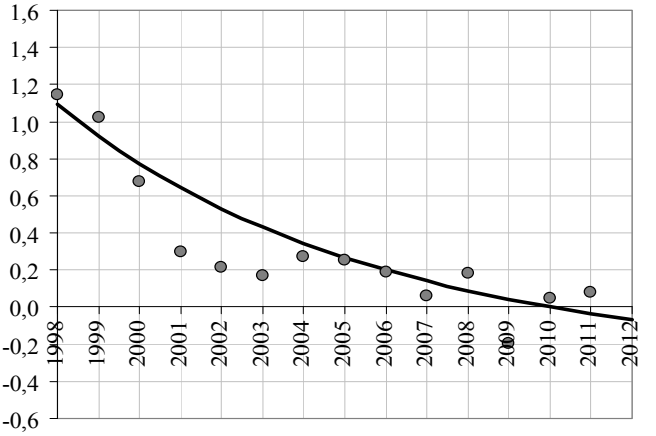



**Рис. 2. Апроксимація експериментальних даних «нейтрального» за Харродом НТП кривою $\varphi_A(t)$ для Російської Федерації**

Функцію НТП $A(t)$ знаходимо за допомогою формули (10), а саме у вигляді:

$$A(t) = A_0 \exp\left(\int_{t_0}^{t} \varphi_A(\tau)\, d\tau\right), \tag{16}$$

де функція $\varphi_A$ визначається співвідношеннями (12) та (13), $A_0 = A(t_0)$ – значення функції НТП у момент часу $t_0$.

Кінцевий вигляд формули (16) нами свідомо не наводиться, оскільки він є достатньо громіздким. Зазначимо, що інтеграл у формулі (16) обчислюється у квадратурах. Провівши необхідні обчислення, побудуємо графіки залежностей $A(t)/A_0$ для України та Російської Федерації, поклавши $t_0 = 2001$ (рис. 3).

З рис. 3 випливає, що обидві криві базисного темпу зростання «нейтрального» за Харродом НТП з 2001 р. і для України, і для Російської Федерації спочатку зростають (для України дещо повільніше), а з 2010 р. – монотонно спадають. Основною причиною збільшення темпів зростання НТП для цих країн є започаткування державної по-

літики переходу їх економік на інноваційний шлях розвитку. Щодо причин гальмування темпів зростання та повільного їх спадання для України слід зазначити, що це обумовлено, зокрема, відсутністю зростання витрат на освіту та науку.

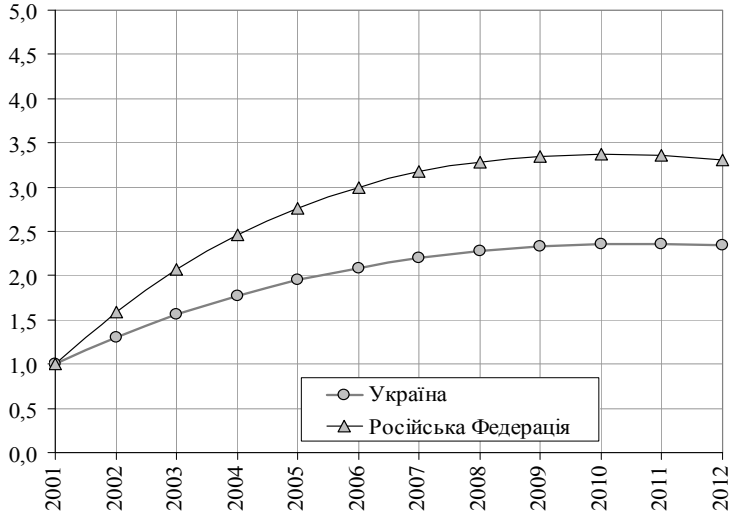



**Рис. 3. Криві базисного зростання «нейтрального» за Харродом НТП для України та Російської Федерації**

Важливим елементом побудови виробничої функції (1) є отримання залежності $L = L(t)$ – кількості зайнятих в економіці. Покладаючи:

$$L(t) = L_0 \exp\left(\delta\left(t - t_0\right)\right), \tag{17}$$

де $L_0 = L(t_0)$, $\delta$ – деяка стала (параметр), $t_0$ – початковий момент відліку часу, та використовуючи дані Державної служби статистики України [10] і методи регресійного аналізу, одержимо співвідношення виду (17) для України:

$$L(t) = 20,18 \exp\left(0,0025\left(t - t_0\right)\right) \tag{18}$$

та за даними Федеральної служби державної статистики Російської Федерації [11] для Російської Федерації:

$$L(t) = 65,12 \exp\left(0,0084\left(t - t_0\right)\right). \tag{19}$$

Графіки залежностей (18) та (19) наведено на рис. 4 та 5 відповідно, де $t_0 = 2001$, $t \geq 2001$. Очевидно, що криві (18) та (19) добре апроксимують статистичні дані.

Використовуючи співвідношення (1) та (16)–(17), одержимо виробничу функцію у вигляді:

$$Y(t) = \left(K(t)\right)^{\alpha}\left(H(t)\right)^{\beta}\left(A_0 L_0 \exp\left(\int_{t_0}^{t}\left(\delta + \varphi_A(\tau)\right)d\tau\right)\right)^{1-\alpha-\beta}. \tag{20}$$

Прологарифмуємо обидві частини рівності (20):

$$\ln Y(t) = \alpha \ln K(t) + \beta \ln H(t) + (1 - \alpha - \beta)\left(\ln\left(A_0 L_0\right) + \int_{t_0}^{t}\left(\delta + \varphi_A\left(\tau\right)\right)d\tau\right). \tag{21}$$

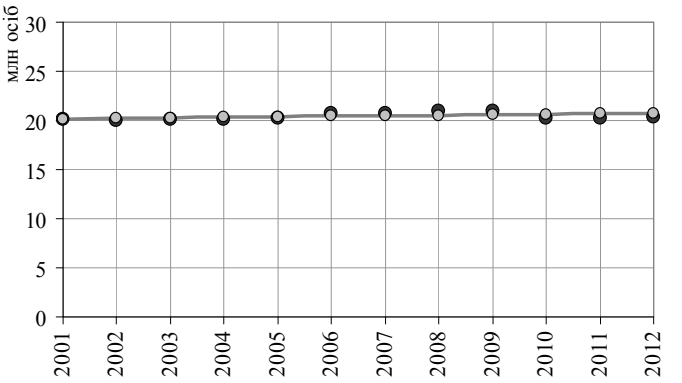



**Рис. 4. Крива кількості зайнятих в економіці України**

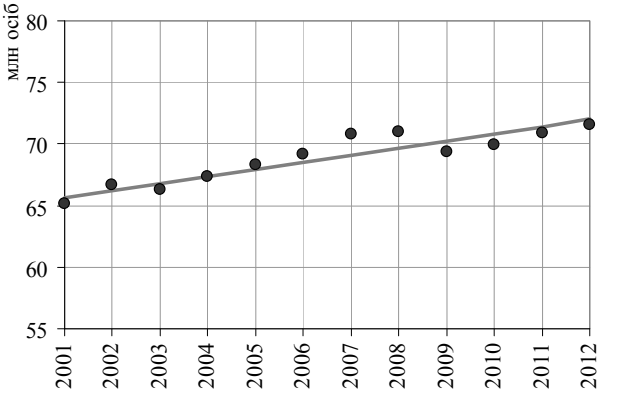



**Рис. 5. Крива кількості зайнятих в економіці Російської Федерації**

Позначаючи

$$\gamma = (1 - \alpha - \beta)\ln(A_0 L_0), \qquad (22)$$

та розкриваючи перші дужки у правій частині формули (21), перепишемо її у такому вигляді:

$$\ln Y(t) - \int_{t_0}^{t} (\delta + \varphi_A(\tau))d\tau = \gamma + \alpha\left(\ln K(t) - \int_{t_0}^{t} (\delta + \varphi_A(\tau))d\tau\right) + \beta\left(\ln H(t) - \int_{t_0}^{t} (\delta + \varphi_A(\tau))d\tau\right). \qquad (23)$$

Покладаючи

$$\begin{cases} Y_t = \ln Y(t) - \int_{t_0}^{t} (\delta + \varphi_A(\tau))\, d\tau, \\ X_{1t} = \ln K(t) - \int_{t_0}^{t} (\delta + \varphi_A(\tau))\, d\tau, \\ X_{2t} = \ln H(t) - \int_{t_0}^{t} (\delta + \varphi_A(\tau))\, d\tau, \end{cases} \qquad (24)$$

отримаємо лінійне двофакторне регресійне рівняння:

$$Y_t = \gamma + \alpha X_{1t} + \beta X_{2t}, \tag{25}$$

де $Y_t$ – залежна змінна;

$X_{1t}$ та $X_{2t}$ – незалежні змінні;

γ, α та β – невідомі параметри моделі.

Використовуючи метод найменших квадратів та співвідношення (24) і (12), отримаємо точкові оцінки $\tilde{\gamma}$, $\tilde{\alpha}$ та $\tilde{\beta}$ невідомих параметрів моделі γ, α та β. З формули (22) знаходимо точкову оцінку $\tilde{A}_0$ параметра $A_0$, а саме:

$$\tilde{A}_0 = \frac{1}{L_0} \exp\left( \frac{\tilde{\gamma}}{1 - \tilde{\alpha} - \tilde{\beta}} \right). \tag{26}$$

З урахуванням вищезазначеного та за допомогою рівнянь (20) та (26) отримаємо формулу для аналітичного подання виробничої функції (ВВП) з урахуванням людського капіталу та «нейтрального» за Харродом НТП:

$$Y(t) = \left(K(t)\right)^{\tilde{\alpha}} \left(H(t)\right)^{\tilde{\beta}} \left( \exp\left( \int_{t_0}^{t} \left(\delta + \varphi_A(\tau)\right) d\tau + \frac{\tilde{\gamma}}{1 - \tilde{\alpha} - \tilde{\beta}} \right) \right)^{1-\tilde{\alpha}-\tilde{\beta}}, \tag{27}$$

де $t_0 = 2001$; $t \geq 2001$. Підставляючи у формулу (27) обчислені точкові оцінки $\tilde{\gamma}$, $\tilde{\alpha}$, $\tilde{\beta}$ параметрів γ, α, β ($\tilde{\gamma} = 1{,}914$; $\tilde{\alpha} = 0{,}243$; $\tilde{\beta} = 0{,}542$ – для України, $\tilde{\gamma} = 3{,}389$; $\tilde{\alpha} = 0{,}124$; $\tilde{\beta} = 0{,}755$ – для Російської Федерації), одержимо відповідні аналітичні залежності ВВП для України:

$$Y(t) = \left(K(t)\right)^{0,24} \left(H(t)\right)^{0,54} \left( \exp\left( 8,7 + \int_{t_0}^{t} \left(0,0025 + \varphi_A(\tau)\right) d\tau \right) \right)^{0,22},$$

та для Російської Федерації:

$$Y(t) = \left(K(t)\right)^{0,12} \left(H(t)\right)^{0,76} \left( \exp\left( 28,2 + \int_{t_0}^{t} \left(0,0084 + \varphi_A(\tau)\right) d\tau \right) \right)^{0,12}.$$

Графіки цих залежностей наведено на рис. 6 та 7, з яких випливає, що отримані апроксимуючі криві адекватно відтворюють характер зміни ВВП України та Російської Федерації.

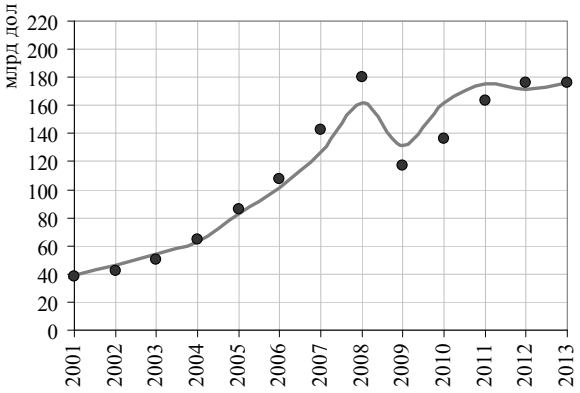



**Рис. 6. Фактичні дані ВВП України (●) та теоретична крива ВВП (——)**

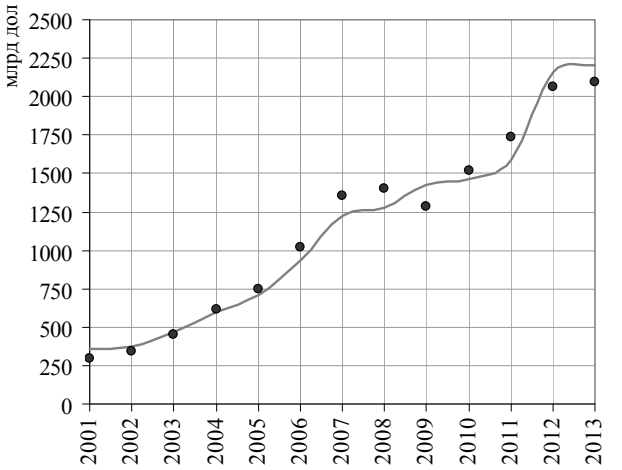



**Рис. 7. Фактичні дані ВВП Російської Федерації (●) та теоретична крива ВВП (——)**

**Висновки**

1. Отриманий у статті аналітичний вираз залишку Солоу (8) для «нейтрального» за Харродом НТП з урахуванням фактора людського капіталу дав змогу відкоригувати поведінку функції $\varphi_A$ для України та Російської Федерації (рис. 1 та 2 відповідно) і дозволив одержати криві базисного темпу зростання НТП зазначених країн (рис. 3).

2. Застосування функції НТП (16) у виробничій функції (20) дозволило одержати адекватний опис фактичних даних ВВП України та Російської Федерації, на основі якого з'явилась можливість прогнозу динаміки ВВП на певний період часу в майбутньому за умови стабільної економіко-політичної ситуації в державах.

3. Згідно з економічним змістом показника еластичності $\alpha$ виробничої функції (20) зростання фізичного капіталу на 1% дасть змогу забезпечити зростання ВВП для України на 0,243%, а для Російської Федерації – на 0,124%. Стосовно показника еластичності $\beta$: збільшення людського капіталу на 1% призведе до зростання ВВП в Україні на 0,542%, а в Російській Федерації – на 0,755%. Таким чином, вплив людського капіталу на зростання ВВП у Російській Федерації дещо вищий, ніж в Україні; але в обох країнах він перевищує вплив фізичного капіталу – в Україні майже в 2,2 раза, а в Російській Федерації – майже в 6 разів.

Наведені у статті результати визначають ті важелі, на які в першу чергу повинна впливати держава в ході регулювання розвитку своєї економіки.

## Список використаних джерел

1. Моделирование народнохозяйственных процессов / под ред. И.В. Котова. – Л.: ЛГУ, 1990. – 288 с.

2. Иванилов Ю.П. Математические модели в экономике / Ю.П. Иванилов, А.В. Лотов. – М.: Наука, 1979. – 304 с.

3. Раяцкас Р.П. Система моделей планирования и прогнозирования / Р.П. Раяцкас. – М.: Экономика, 1976. – 286 с.

4. Власов М.П. Моделирование экономических процессов: учебное пособие / М.П. Власов, П.Д. Шимко. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2005. – 410 с.

5. Вітлінський В.В. Моделювання економіки: навч. посібн. / В.В. Вітлінський. – К.: КНЕУ, 2003. – 408 с.

6. Romer D. Advanced Macroecjyjmics. 2th ed. – McGraw-Hill Companies USA, 1996. – 987 p.

7. Богун М. Теория и измерение технического прогресса / М. Богун. – М.: Статистика, 1971. – 208 с.

8. Акаев А.А. К вопросу об учете особенностей технологического развития и человеческого капитала при моделировании и прогнозировании мировой динамики / А.А. Акаев, А.В. Коротаев, С.Ю. Малков, Ю.В. Божевольнов; ред. А.А. Акаев, А.В. Коротаев, Г.Г. Малинецкий, С.Ю. Малков // Проекты и риски будущего. Концепции, модели, инструменты, прогнозы. – М.: Красанд/URSS, 2011. – С. 232–242.

9. Лакин Г.Ф. Биометрия / Г.Ф. Лакин. – М.: Высшая школа, 1980. – 294 с.

10. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/norm_doc/norm.htm; http://www.ukrstat.gov.ua/; http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm.

11. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://cbsd.gks.ru ; http://www.gks.ru /wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog.

*Получено аналитическое описание внутреннего валового продукта (ВВП) для Украины и Российской Федерации с помощью производственной функции Менкью–Ромера–Уейла, которая учитывает такой важный фактор, как человеческий капитал. Функция «нейтрального» по Харроду научно-технического прогресса (НТП), которая базируется на вычислении остатка Солоу и использовании подхода, который был предложен А.А. Акаевым, играет важную роль в полученном результате. Приведенные результаты указывают те рычаги, на которые в первую очередь должно влиять государство в процессе регулирования развития своей экономики.*

***Ключевые слова: производственная функция, остаток Солоу, логистическая кривая, научно-технический прогресс, внутренний валовой продукт, регулирование экономики.***

*The analytical description of gross domestic production (GDP) was received for Ukraine and Russian Federation with the help of production function, which takes into account such important factor as the human capital. Function «neutral» by Harrod of scientific and technical progress (STP), which is based on calculation of the rest Solow and use of one approach offered by A.A. Akaev, plays the important role in the received result. The received results specify those levers, on which, first of all, the state should influence during regulation of development of the economy.*

***Key words: production function, rest Solow, logistic curve, scientific and technical progress, gross domestic production, regulation of economy.***

*Одержано 21.02.2014.*

УДК 330.322(477)

**М.М. ВАКУЛИЧ,**
*аспірант Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля*

# МОНІТОРИНГ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

*У статті розглядаються теоретичні аспекти моніторингу з метою підвищення ефективності системи управління інвестиційним кліматом в економіці України. Запропоновано проведення моніторингу стану інвестиційного клімату в економіці України, що представлене індексною та факторною моделями. Впровадження системи моніторингу сприятиме забезпеченню комплексного характеру її функціонування в економіці України.*

***Ключові слова: інвестиційний клімат, моніторинг, управління, система.***

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** Сучасній світовій економіці притаманні перш за все зростання уваги до питань ефективності ведення бізнесу в умовах глобалізації фінансових ринків, лібералізації руху капіталу [1, с. 82]. Одним із домінуючих елементів розвитку України в сучасних умовах є інвестиції. Характер інвестиційних процесів, їх інтенсивність та результативність, а також управління ними залежать від інвестиційного клімату, що сформувався в державі. Крім того, глобалізаційні процеси впливають на взаємовідносини між суб'єктами і потребують якісно нових управлінських підходів. Адже сучасний розвиток економіки пов'язаний з прискоренням інформаційних процесів, необхідністю отримувати відповідні дані в найкоротший термін. Суспільство увійшло в інформаційну епоху, що потребує прийняття нестандартних рішень та використання нових підходів до управління як економікою в цілому, так і діяльністю окремих суб'єктів ведення бізнесу. Сучасні стратегії розвитку економіки України мають формуватися з урахуванням використання моніторингу в системі управління інвестиційним кліматом. За таких умов зростає роль моніторингу як системи, що може забезпечити гармонійне поєднання вимог усіх учасників економіко-правових відносин, які ініціюють виконання визначеної стратегії розвитку економіки.

В Україні існує гостра необхідність формування дієвих механізмів залучення держави до системи міжнародного поділу праці, що передбачає наукове обґрунтування теоретичних засад та практичних рекомендацій з відповідної проблематики. Ці механізми повинні забезпечувати стале економічне зростання на основі максимального використання внутрішніх можливостей кожної території, урахування її специфіки та раціонального поєднання загальнодержавних пріоритетів з інтересами держави. Інструментом такого аналізу є інвестиційний моніторинг.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення досліджуваної проблеми і на які спирається автор.** У працях дослідників, присвячених проблемам створення систем моніторингу в різних сферах суспільної діяльності, підкреслюється гостра необхідність обґрунтування систем моніторингу як самостійного наукового напряму як основної функціональної підсистеми (у складі системи) управління економічними об'єктами [2, 3, 4, 5]. Так, наприклад, у науковому дослідженні В.К. Галіцина «Моделі та технології систем моніторингу в економіці» поставлено та вирішено фундаментальні проблеми, що оформили застосування систем моніторингу як самостійного наукового напряму [8, с. 140–142].



*© М.М. Вакулич, 2014*

Проблемами розвитку та впровадження систем моніторингу як у науковій, так і практичній сферах діяльності займаються такі відомі вітчизняні та зарубіжні вчені, як [4–7]: М. Пушкар, І. Давидович, Г. Шепітко, Б. Штрайт, А. Ткаченко, С. Петренко, Т. Лобанова, Х. Фольмут, Д. Хан, Т. Манн, Е. Ананькина, С. Данілочкін, Н. Данілочкіна та ін.

На жаль, в Україні цілісна система моніторингу ще не поширена, відсутня єдина, чітко сформульована й обгрунтована концепція його формування та розвитку в системі управління інвестиційним кліматом. У зв'язку з цим аналізуються нові теоретико-методологічні та практичні засоби визначення місця і ролі інвестиційного моніторингу в системі управління інвестиційним кліматом в економіці України.

Поряд із важливістю проведення моніторингових досліджень слід зауважити, що на сьогоднішній день при прийнятті управлінських рішень недостатньо використовуються показники соціально-економічного розвитку держави через відсутність прийнятної методології визначення комплексних оцінок (рейтингів, індексів) інвестиційного розвитку держави. Тому актуальність і важливість розробки та впровадження єдиних комплексних підходів щодо оцінки інвестиційного клімату економіки України є очевидною та беззаперечною. Сучасні процеси розвитку національної економіки об'єктивно свідчать про те, що вирішення складних управлінських завдань, у тому числі і в інвестиційній сфері, неможливе без комплексного дослідження економіки і розробки оптимальних стратегій управління на довгострокову перспективу.

Таким чином, моніторинг передбачає безперервне спостереження, обробку, аналіз, оцінку стану інвестиційного ринку та надання якісної своєчасної інформації учасникам інвестиційного процесу для прийняття управлінських рішень. Використання моніторингу в інвестиційній сфері дозволить підвищити ефективність управління інвестиційним кліматом. Аналіз досліджень моніторингу у сфері інвестування засвідчив, що ще існує низка невирішених проблем, а саме, подальшої розробки потребують питання методологічного і прикладного характеру здійснення моніторингових досліджень інвестиційної діяльності в частині розробки системи показників, які характеризують стан інвестиційного клімату на всіх рівнях економіки.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячено статтю.** В умовах інтернаціоналізації світової економіки та лібералізації руху капіталу зростають ризики неконтрольованого транскордонного переміщення інвестиційного капіталу, що гостро ставить питання про створення засобу реалізації інвестиційної політики держави – моніторингу, що дозволяє Україні регулювати не лише процеси протидії легалізації доходів, але й здійснювати макроекономічний синергетичний вплив на економіку у сфері державного регулювання, інвестиційної привабливості, інформаційної прозорості.

Так, наприклад, оцінка індексу інвестиційної привабливості України проводиться Європейською Бізнес Асоціацією за підтримки дослідної компанії InMind. Індекс розраховується на основі регулярного моніторингу оцінок інвестиційної привабливості України першими особами компаній-членів Європейської Бізнес Асоціації. Європейська Бізнес Асоціація з 25 листопада по 12 грудня 2013 р. провела 22-гу хвилю тренінгового дослідження інвестиційної привабливості в Україні. Здійснено опитування 105 керівників компаній-членів Асоціації з метою визначення індексу інвестиційної привабливості.

Індекс інвестиційної привабливості розраховуватиметься як середнє арифметичне оцінок п'яти аспектів інвестиційного клімату. Респонденти відповідатимуть на питання, обираючи одну із запропонованих відповідей. Після чого відповіді аналізуватимуться, використовуючи п'ятибальну систему (рис. 1).

З рис. 1 бачимо відсутність оцінок «однозначно сприятливий для інвестування» у IV кварталі 2013 р., а понад 90% опитаних керівників компаній визначили інвестиційний клімат в Україні як несприятливий для інвестування. За інформацією ЄБА, інвестори відзначили низку негативних тенденцій, які сьогодні спостерігаються в еко-

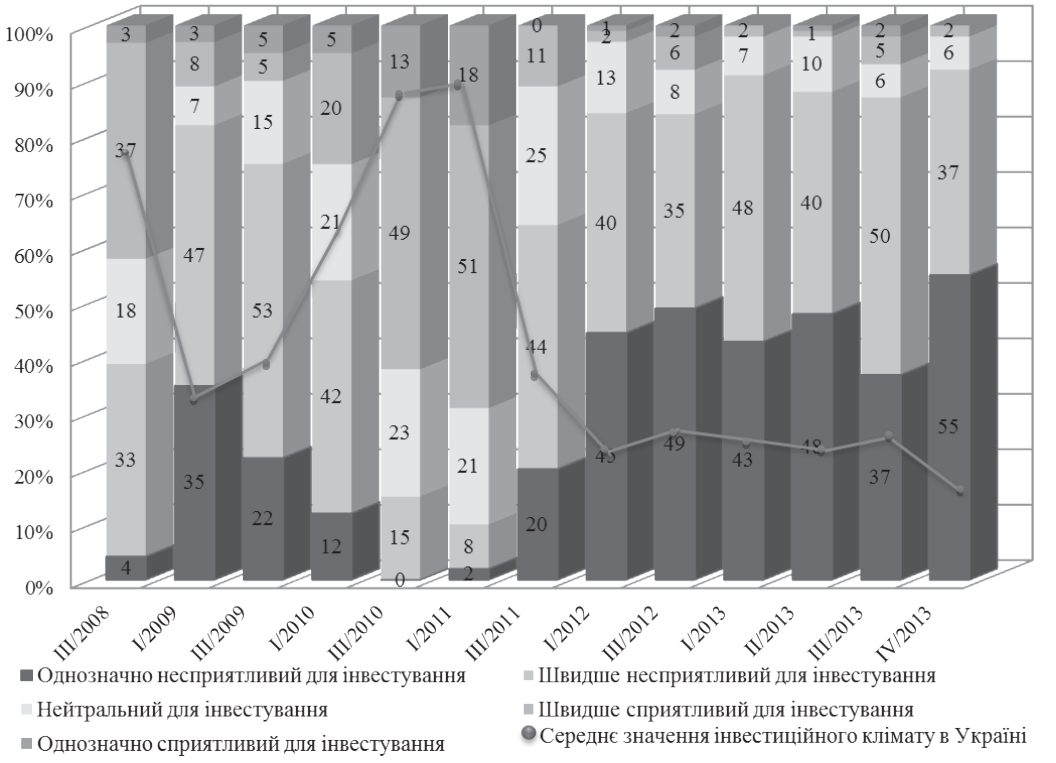



**Рис. 1. Інвестиційний клімат в Україні за оцінкою 105 керівників компаній-членів ЄБА***

*Побудовано автором на підставі [11].

номіці України: корупція (15%); недосконале правове середовище (11%); непрозорість судової системи (5%); технічні бар'єри в процесі митного оформлення (13%); 5% респондентів зіткнулися з проблемами під час отримання банківських кредитів і позик. Опитані представники компаній-членів ЄБА не змогли дати позитивну оцінку бізнес-клімату в Україні в 2012 р., незважаючи на те, що на глобальному рівні у економіці відзначаються позитивні зрушення. Очікування на I квартал 2014 р. є також негативними, експерти вважають, що інвестиційний клімат в Україні буде й далі погіршуватися.

Поширені й інші економічні індекси інвестиційної привабливості держав, зокрема, рейтинги Світового економічного форуму, цифрова шкала Гарвардської школи бізнесу (США), індекси журналів «Fortune» (США) та «The Economist» (Англія), методика оцінки інвестиційної привабливості, розроблена Банком Австрії, рейтинг інвестиційної привабливості держав, що визначається Інститутом менеджменту у Лозанні тощо [10, с. 8].

Окрім розглянутих рейтингів щодо оцінки економічної стабільності та привабливості для залучення іноземних інвестицій можна проаналізувати також інші міжнародні індекси та рейтинги, зокрема. індекс обмеження іноземних інвестицій (OECD FDI Restrictiveness Index), кредитні рейтинги агентств Fitch, Investors Service, індекс середовища для економічного зростання GS GES (Goldman – Sachs Growth Environment Score) та ін.

Системність і тривалість проведення щорічного моніторингу поточної конкурентоспроможності держави відповідними установами, міжнародне визнання цих рейтин-

гів та відчутна рефлексія ринку на результати досліджень, свідчать про високий професійний підхід і компетентність фахівців при визначенні критеріїв оцінювання та їх поділу за групами. Тому протягом 2012–2013 рр. на замовлення Державного агентства України з інвестицій та інновацій незалежною аналітичною інституцією «Інститут власності і свободи» було виконано науково-дослідну роботу, яка своєю метою ставила розробку методики оцінки та моніторингу індексу інвестиційного клімату в Україні (індекс IRRU) [11, с. 48–49]. Методика оцінки та моніторингу інвестиційного клімату IRRU розроблена як композитна та базується на світовому і вітчизняному досвіді. Основна концепція методики оцінки та моніторингу інвестиційного клімату полягає у визначенні індексу IRRU. Польовий етап дослідження проводиться шляхом опитування експертів за допомогою анкетування відповідно до методу Делфі, що дозволить зменшити вплив психологічних факторів та посилює об'єктивність і незалежність відповідей. Оцінюється саме сприйняття експертами факторів, які є складовими інвестиційного клімату в тому чи іншому регіоні.

Актуальним є виділення критеріїв формування механізму координації діяльності суб'єктів моніторингу, що дозволить створити оптимальну модель моніторингу в Україні.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** З огляду на вищевикладене, метою цього дослідження є наукове обґрунтування методики моніторингу інвестиційного клімату для України як засобу безперервного спостереження за макроекономічним розвитком, аналізом змін, розробкою критеріїв оцінки інвестиційного розвитку національної економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** При невизначеності та мінливості результатів інвестування розроблена система моніторингу повинна коригуватися при зміні інвестиційного середовища. Проблемою моніторингу є формування методичної стратегії, яка базується на економічному аналізі статистичних показників. Інформаційною основою моніторингових досліджень є база систематизованих показників, які надходять із різних джерел: показники діяльності суб'єктів інвестиційної діяльності (обсяг інвестиційних ресурсів, зміна структури інвестицій, ефективність інвестиційної діяльності); інформаційні ресурси про стан нормативно-правового забезпечення інвестиційного процесу. Тому на сучасному етапі розвитку економіки України для підвищення інвестиційної активності, актуальними стають питання розробки системи показників, які характеризують стан інвестиційної діяльності на мікро- та макрорівнях економіки.

Моніторинг стає дієвим засобом інвестиційної політики за умови своєчасного регулярного надходження якісної інформації до учасників інвестиційного процесу. У зв'язку з цим до основних завдань моніторингу інвестиційної діяльності слід віднести такі, як організація безперервного спостереження за об'єктом дослідження та формування системи інформативних показників; оцінка і аналіз отриманої інформації та виявлення причин, що призвели до відхилення від запланованих результатів; забезпечення учасників інвестиційної діяльності об'єктивною інформацією, отриманою під час моніторингових досліджень; прогнозування розвитку та надання рекомендацій щодо уникнення або зниження негативних наслідків на об'єкт дослідження.

Для конкретизації позиції розглядаємо можливість здійснення оцінки інвестиційного клімату. Оцінка теоретично може бути здійснена з двох різних, але взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих позицій – або з позиції оцінки ризиків та/або з позиції оцінки прибутковості ринків. Різниця у цих позиціях полягає в оцінці або ризику інвестування, або показників прибутковості. Економічна теорія вважає, що низький ризик інвестування часто пов'язаний також і з низькими показниками прибутковості, а високі показники прибутковості часто мають місце при високому ризику інвестування. Оцінка привабливості ризику чи оцінка привабливості прибутковості мають, у свою чергу, різні цільові групи споживачів. Так, оцінка інвестиційного клімату з позиції мінімізації ризику інвестування апріорі може бути орієнтована як на се-

редньостатистичного інвестора, так і на органи державної влади щодо формування політики сприятливого бізнес-клімату, а оцінка інвестиційного клімату з позиції максимізації прибутку орієнтована, навпаки, на ризикованого ринкового гравця. Тому з позиції реалізації державної політики щодо створення в Україні привабливого та зрозумілого інвестиційного поля було обрано проведення оцінки з позиції мінімізації ризику інвестування, тобто оцінки адміністративних та інших перешкод, що розглядаються інвесторами як такі, що заважають виходу та діяльності на ринку і зменшення яких призводить до зменшення ризиків інвестування та, відповідно, до покращання інвестиційного клімату. Зокрема, моніторинг інвестиційного клімату в Україні може здійснюватися за допомогою створення Центру моніторингу інвестиційних процесів – науково-практичного закладу, метою якого буде аналіз стану інвестиційного клімату і підготовка рекомендацій щодо покращання його організації, як це описано у [10]. На обсяг припливу іноземного капіталу безпосередньо впливають фактори формування інвестиційного клімату держави. Проводячи порівняльний аналіз факторів формування інвестиційного клімату держави, а також аналіз різноманітних вітчизняних та закордонних методик оцінки інвестиційного клімату держави (International Institute for Management Development, Euromoney, Всесвітній банк та ін.) виявлено такі фактори, що впливають на інвестиційний клімат та є запорукою успішної діяльності Центру. Фактори індексу інвестиційного клімату економіки України були визначені в результаті проведеного дослідження наукових джерел, міжнародних, національних та регіональних індексів і обговорені з представниками ділового співтовариства і урядовими інституціями. Комплексність індексу визначається його розгалуженою та відкритою структурою, що складається з п'яти груп факторів:

1) політичних (стратегія і тактика державної політики, ступінь впливу урядових структур на політичне життя суспільства, рівень політичної культури, рівень корупції у владних структурах тощо);

2) економічних (динаміка структурних змін в економіці, динаміка і темпи змін в економічній системі держави, стан внутрішнього ринку, конкурентоспроможність держави на внутрішньому і світовому ринках, фінансова система держави тощо);

3) правових (дієвість законодавства, його стабільність та передбачуваність змін; рівень законодавчого захисту бізнесу; діяльність податкової системи України тощо);

4) соціальних (соціальне розшарування населення, патріотизм, рівень продуктивності праці, рівень розвитку ринку праці тощо);

5) екологічних (природно-географічні компоненти);

6) технічних (розвиток науки і техніки, технологічна оснащеність виробництва, інноваційні види продукції тощо).

Найважливішим при врахуванні вищеперелічених складових є проведення комплексного моніторингу інвестиційного клімату економіки України шляхом формування інтегрального показника, об'єднуючи кількісні та якісні результати за групами факторів.

В основі побудови методики лежать такі міркування. Інвестиційний клімат держави залежить від низки політичних, соціальних та культурних факторів, у тому числі взаємопов'язаних між собою, що, з одного боку, визначає складність його структури та часто неможливість виокремлення одного пріоритетного чи ключового фактора, а з іншого – складність його структури визначає актуальність широкого охоплення показників для компактного їх подання задля наочності та простоти сприйняття комплексної оцінки. Як свідчать зокрема дослідження Всесвітнього економічного форуму, оцінка привабливості інвестиційного клімату може бути здійснена з багатьох різних теоретичних позицій.

Для моніторингу інвестиційного клімату та розрахунку інтегрального показника виділяємо такі 4 основні складові:

1 – інвестиційне середовище: інституційне середовище; інвестиційний ризик; інвестиційний потенціал.

2 – інвестиційна привабливість;
3 – інвестиційний імідж;
4 – інвестиційна активність.

Таким чином, кожна складова процесу моніторингу інвестиційного клімату має свою вагу: інвестиційне середовище – 45% (0,45); інвестиційна привабливість – 20% (0,20); інвестиційний імідж – 15% (0,15); інвестиційна активність – 20% (0,20).

Загальний інтегральний показник інвестиційного клімату дорівнює 1.

Результати моніторингу інвестиційного клімату для України наведені за період 2009–2013 рр. та охоплюють такі основні індекси, як глобальний індекс талантів, Інвестиційний ризик та надійність держав – Індекс журналу «Euromoney», Індекс економічної свободи – Index of Economic Freedom (газета Wall Streen Journal у співпраці з дослідним центром «The Heritage Foundation»), Індекс інвестиційної привабливості ЄБА, Індекс брендів країн та Індекс інвестиційної активності.

Розрахуємо цю модель з використанням пропорції. Кожна з наведених складових моніторингу інвестиційного клімату має базуватися на розрахунку індексу (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Індексна модель моніторингу стану інвестиційного клімату в економіці України (авторська розробка)**

| Найменування індексу | Показник України | | | | | Цільові орієнтири | Відхилення від цільового орієнтира (порівняно з 2013 р.) | Бажана динаміка показника (збільшення ↑ / зменшення ↓) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | | | |
| **ЗАГАЛЬНИЙ ПОКАЗНИК: ІНВЕСТИЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ (45% – 0,45)** | | | | | | | | |
| **Інституційне середовище (15% – 0,15)** | | | | | | | | |
| Глобальний індекс талантів | 33 | 36 | 38 | 42 | 38 | 100 | -62 | ↑ |
| **Інвестиційні ризики (15% – 0,15)** | | | | | | | | |
| Інвестиційний ризик та надійність держав – Індекс журналу «Euromoney» | 39,71 | 40,02 | 41,04 | 42,82 | 43,97 | 100 | -56,03 | ↓ |
| **Інвестиційний потенціал (15% – 0,15)** | | | | | | | | |
| Індекс економічної свободи – Index of Economic Freedom (газета Wall Streen Journal у співпраці з дослідним центром «The Heritage Foundation») | 44,7 | 45,2 | 45,8 | 46,1 | 44,8 | 100 | -53,9 | ↑ |
| **ЗАГАЛЬНИЙ ПОКАЗНИК: ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ (20% – 0,20)** | | | | | | | | |
| Індекс інвестиційної привабливості ЄБА | 2,56 | 2,62 | 2,4 | 2,16 | 1,18 | 5 | -3,82 | ↑ |
| **ЗАГАЛЬНИЙ ПОКАЗНИК: ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ІМІДЖ (15% – 0,15)** | | | | | | | | |
| Індекс брендів країн | 86 | 91 | 94 | 96 | 98 | 100 | -97 | ↓ |
| **ЗАГАЛЬНИЙ ПОКАЗНИК: ІНВЕСТИЦІЙНА АКТИВНІСТЬ (20% – 0,20)** | | | | | | | | |
| Індекс інвестиційної активності | 4,18 | 4,28 | 4,39 | 4,43 | 4,45 | 10 | -5,55 | ↑ |

За своєю структурою та повнотою факторів індекс має аналітичний та комплексний характер, що забезпечує об'єктивний аналіз тенденцій та надає можливості для вироблення та оцінки моделей впливу на інвестиційний клімат, що має надати аргу-

менти при розгляді та прийнятті рішень щодо розвитку національної інвестиційної політики.

Згідно з аналізом, проведеним за чотирма комплексними показниками (рис. 2) виявлено, що ефективність управління інвестиційним кліматом в економіці України за 2009–2013 рр. є дуже низькою, за першим індексом (індекс брендів країни) рівень ефективності – задовільний, а за іншими трьома індексами – незадовільний, оскільки показники індексів навіть не перевищують половини нормативного значення.

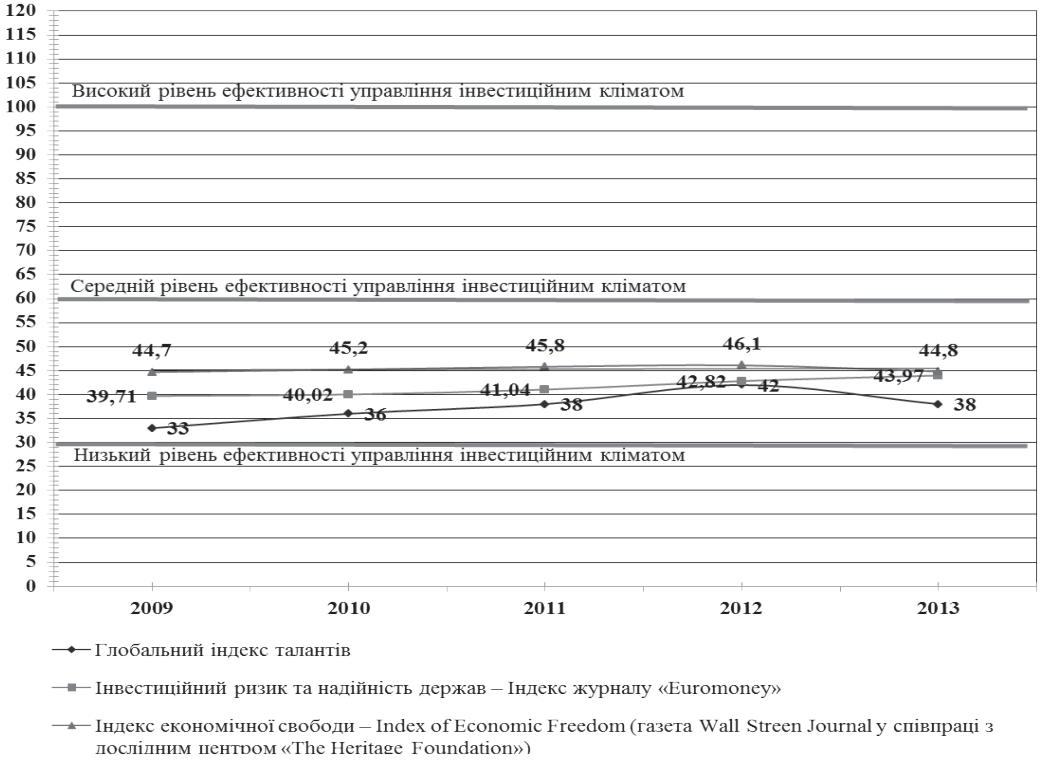



**Рис. 2. Підсумковий показник ефективності управління інвестиційним кліматом в економіці України за різноманітними індексами за період 2009–2013 рр.**

При комплексній оцінці ефективності управління інвестиційним кліматом в економіці України запропоновано застосовувати методику розрахунку індикаторів за шістьма інтегральними показниками: інституційне середовище – 0,057; інвестиційні ризик – 0,066; інвестиційний потенціал – 0,067; інвестиційна привабливість – 0,047; інвестиційний імідж – 0,147; інвестиційна активність – 0,089.

Сумарне значення інтегрального показника інвестиційного клімату економіки України за даними 2013 р. складає 0,47 (рис. 3).

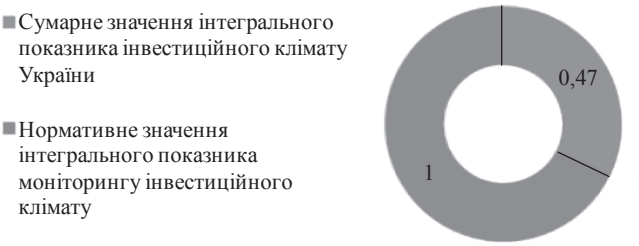



**Рис. 3. Сумарне та нормативне значення показника інвестиційного клімату економіки України за даними 2013 р.**

Розрахунок ефективності за шістьма комплексними показниками дозволяє оцінити ефективність управління інвестиційним кліматом в національній економіці та розробити напрями покращання ефективності управління інвестиційним кліматом.

Оскільки на сьогоднішній день не розроблено методику розрахунку комплексного показника інвестиційного клімату пропонуємо власну методику, яка ґрунтується на основних факторах формування інвестиційного клімату України (табл. 2).

За запропонованою моделлю моніторингу стану інвестиційного клімату проведемо розрахунок за основними факторами та визначимо результативний показник.

На основі виявлених факторів сформовано інтегральний показник, що розраховується за формулою:

$$I_n = \sum (x_i \cdot y_i), \quad (1)$$

де $I_n$ – інтегральний показник інвестиційного клімату держави $n$;

$x_i$ – оцінка фактора, який впливає на інвестиційний клімат;

$y_i$ – питома вага фактора в інтегральному показнику інвестиційного клімату.

$$x_i = \sum (z_i \cdot p_i), \quad (2)$$

де $x_i$ – фактор, який впливає на інвестиційний клімат держави;

$z_i$ – бал за складовою фактора, що впливає на інвестиційний клімат;

$p_i$ – питома вага складової у факторі.

Проведемо розрахунок показників за основними факторами, що впливають на формування інвестиційного клімату в економіці України:

**1. Політичні фактори (питома вага загального індексу – 0,23):**

а) $x_i = 0 \cdot 0,3 + 6 \cdot 0,3 + 2 \cdot 0,2 + 4 \cdot 0,2 = 0 + 1,8 + 0,4 + 0,8 = 3$ – вага фактора, який впливає на інвестиційний клімат держави;

б) $I_n = 3 \cdot 0,23 = 0,69$ – інтегральний показник інвестиційного клімату держави за політичним фактором.

**2. Економічні фактори (питома вага загального індексу – 0,22):**

а) $x_i = 2 \cdot 0,25 + 4 \cdot 0,15 + 2 \cdot 0,2 + 8 \cdot 0,1 + 8 \cdot 0,05 + 4 \cdot 0,15 + 2 \cdot 0,1 = 0,5 + 0,6 + 0,4 + 0,8 + 0,4 + 0,6 + 0,2 = 3,5$ – вага фактора, який впливає на інвестиційний клімат держави;

б) $I_n = 3,5 \cdot 0,22 = 0,77$ – інтегральний показник інвестиційного клімату держави за економічним фактором.

**3. Правові фактори (питома вага загального індексу – 0,33):**

а) $x_i = 2 \cdot 0,33 + 0 \cdot 0,2 + 2 \cdot 0,3 + 2 \cdot 0,2 = 0,6 + 0 + 0,6 + 0,4 = 1,6$ – вага фактора, який впливає на інвестиційний клімат держави;

б) $I_n = 1,6 \cdot 0,33 = 0,53$ – інтегральний показник інвестиційного клімату держави за правовими факторами.

**4. Соціальні фактори (питома вага загального індексу – 0,10):**

а) $x_i = 2 \cdot 0,3 + 4 \cdot 0,15 + 2 \cdot 0,25 + 2 \cdot 0,3 = 0,6 + 0,6 + 0,5 + 0,6 = 2,3$ – вага фактора, який впливає на інвестиційний клімат держави;

б) $I_n = 2,3 \cdot 0,1 = 0,23$ – інтегральний показник інвестиційного клімату держави за соціальними факторами.

**5. Технічні фактори (питома вага загального індексу – 0,10):**

а) $x_i = 4 \cdot 0,5 + 2 \cdot 0,5 – 2 + 1 = 3$ – вага фактора, який впливає на інвестиційний клімат держави;

б) $I_n = 3 \cdot 0,1 = 0,3$ – інтегральний показник інвестиційного клімату держави за технічними факторами.

**6. Екологічні фактори (питома вага загального індексу – 0,02):**

а) $x_i = 2 \cdot 0,5 + 2 \cdot 0,5 = 1 + 1 = 2$ – вага фактора, який впливає на інвестиційний клімат держави;

б) $I_n = 2 \cdot 0,02 = 0,04$ – інтегральний показник інвестиційного клімату держави за екологічними факторами.

ISSN 2312-7600. Економічний нобелівський вісник. 2014. № 1 (7)

*Таблиця 2*

**Факторна модель моніторингу стану інвестиційного клімату в економіці України**

| Фактор та його складові | Питома вага | Фактор та його складові | Питома вага |
|---|---|---|---|
| **Політичні фактори (питома вага загального індексу – 0,23)** | | | |
| Загальна стабільність політичної влади у державі | 0,3 | Ступінь довіри населення до влади | 0,2 |
| Ставлення влади до інвесторів (резидентів та нерезидентів) | 0,3 | Рівень пріоритетного розвитку регіонів держави | 0,2 |
| **Економічні фактори (питома вага загального індексу – 0,22)** | | | |
| Стан динаміки ВВП | 0,25 | Рівень державної підтримки у вигляді пільг для секторів економіки | 0,15 |
| Середньорічний рівень інфляції за останні 10 років | 0,2 | Розвиток конкурентоспроможності (за Індексом глобальної конкурентоспроможності – Global Competitiveness Index (Всесвітній економічний форум у Давосі) | 0,1 |
| Присутність іноземного капіталу в структурі національної економіки | 0,05 | Рівень стабільності національної грошової одиниці | 0,15 |
| Рівень доступності кредитів в економіці | 0,1 | | |
| **Правові фактори (питома вага загального індексу – 0,33)** | | | |
| Індекс сприйняття корупції (індекс Transparency International) | 0,30 | Індекс інвестиційної свободи (Індекс економічної свободи) | 0,20 |
| Індекс свободи торгівлі (Індекс економічної свободи) | 0,30 | Індекс легкості ведення бізнесу (Індекс економічної свободи) | 0,20 |
| **Соціальні фактори (питома вага загального індексу – 0,1)** | | | |
| Рівень життя населення (Індекс розвитку людського потенціалу – ІРЛП) | 0,3 | Ставлення населення до іноземних інвесторів та іноземних компаній на території держави | 0,15 |
| Ділові якості та етика власників бізнесу | 0,3 | Рівень міграції населення | 0,25 |
| **Технічні фактори (питома вага загального індексу – 0,1)** | | | |
| Рівень забезпеченості природними та енергетичними ресурсами | 0,5 | Рівень розвитку науково-технічного потенціалу та інфраструктури | 0,5 |
| **Екологічні фактори (питома вага загального індексу – 0,02)** | | | |
| Рівень безробіття | 0,5 | Рівень економічної активності населення | 0,5 |
| **Результативний показник** | | **Бал** | |
| **Сприятливий інвестиційний клімат** | | **8,20 – 10,0** | |
| **Сприятливий інвестиційний клімат, проте з помірним ризиком** | | **5,40 – 8,19** | |
| **Інвестиційний клімат з високим ризиком** | | **2,65 – 5,39** | |
| **Несприятливий інвестиційний клімат з високим рівнем ризику** | | **1,13 – 2,64** | |

**Результативний показник:**

$\sum 0,69 + 0,77 + 0,53 + 0,23 + 0,30 + 0,04 = 2,56$ (бала).

**Висновок.** Несприятливий інвестиційний клімат з високим рівнем ризику в Україні. Запропонована модель моніторингу стану інвестиційного клімату держави за основними факторами, що впливають на його формування є прийнятною для використання, оскільки бали, які даються кожному з шести факторів, мають великий діапазон від 0 до 10, і аналітик може присвоювати бали кожному показнику з використанням його для комплексної оцінки ефективності управління інвестиційним кліматом. Таким чином, можна констатувати, що розробку методики розрахунку індексу інвестиційного клімату побудовано відповідно до методології світових індексів. Індекс має рівень деталізацій і технічної реалізації, достатній для розробки та прийняття управлінських рішень органами державної влади України.

**Висновки з проведеного дослідження і перспективи подальших розвідок.** З метою вдосконалення методичних положень управління інвестиційним кліматом в національній економіці сформовано дві комплексні моделі моніторингу стану інвестиційного клімату в економіці України (індексну модель – передбачає розрахунок загального інтегрального показника інвестиційного клімату через моніторинг сформованого комплексу міжнародних індексів; факторну модель – базована на оцінці факторів управління інвестиційним кліматом та забезпечує його оцінку за шкалою (сприятливий, сприятливий з помірним ризиком, з високим ризиком, несприятливий), які є взаємодоповнюючими та дозволяють здійснювати комплексний моніторинг інвестиційного клімату для оперативного реагування та раннього запобігання можливим загрозам та ризикам при прийнятті управлінських рішень щодо інвестиційного клімату на макро-, мезо- та мікрорівнях. Результати дослідження дозволяють стверджувати про практичну цінність отриманих результатів та можливість їх впровадження у поточній діяльності.

Запропонована система моніторингу надає інформацію щодо стану інвестиційного клімату економіки держави в розгорнутому вигляді, що дозволяє проаналізувати вплив кожного з факторів формування інвестиційного клімату та прийняти обґрунтоване управлінське рішення щодо коригування інвестиційної політики державними органами влади. Крім того, наведена система моніторингу інвестиційного клімату може бути корисною і для потенційних інвесторів. Для поширення інформації щодо результатів моніторингу пропонується її розміщення на сайті Державної служби статистики України.

Проведено системний моніторинг, який показує, що залучення іноземного капіталу в економіку України стримують такі умови: не задіяна на етапі реалізації Програма залучення іноземних інвестицій в економіку України; недостатній розвиток ринків збуту, а також ринків сировини та матеріалів; низький рівень пріоритетного розвитку регіонів України; відсутність вітчизняних інновацій у пріоритетних секторах національної економіки, які забезпечували б зацікавленість інвесторів у вкладанні капіталу; надлишок контролюючих та дублюючих функцій органів державної влади; високий рівень безробіття в Україні та подальші перспективи погіршення ситуації; низькі ділові якості та етика власників бізнесу в Україні; низькі показники міжнародних індексів, що проводять оцінку стану інвестиційної привабливості української економіки та публікують проведені оцінки; низький рівень стабільності національної грошової одиниці; низький рівень життя населення та ін.

## Список використаних джерел

1. Кузнецова С.А. Оцінка об’єктів та фінансова звітність спільної інвестиційної діяльності без створення юридичної особи / С.А. Кузнецова // Академічний огляд. – 2012 р. – № 2 (37). – С. 82.

2. Грант Р. Современный стратегический анализ: пер. с англ. / Р. Грант. – Изд. 5-е, [перераб. и доп.]. – СПб.: Питер, 2011 г. – 560 с.

3. Орлов П.І. Основи економічної безпеки / П.І. Орлов, В.Є. Духов. – Харків: Прометей-Прес, 2010 р. – 284 с.

4. Лозовицький Д.С. Контролінг: навч. посібн. [гриф Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України (лист № 1/11-8064 від 28.05.2012 року)] / Д.С. Лозовицький. – Львів : Вид-во ЛьвДУВС, 2012 р. – 240 с.

5. Лозовицький Д.С. Інформаційні ресурси підприємства як новий фактор виробництва XXI століття / Д.С. Лозовицький // Вісник Львівської комерційної академії. Сер.: Економічна. – Львів: Вид-во ЛКА. – 2011. – Вип. 36. – С. 240–245.

6. Сулоева С.Б. Стратегический контроллинг: автореф. дис. ... [Электронный ресурс] / С.Б. Сулоева / Российская государственная библиотека // Report. – Режим доступа: http://www.diss.rsl.ru

7. Томпсон А. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа / А. Томпсон, А. Стрикленд. – М.: Вильямс, 2002 г. – 928 с.

8. Tompson A.A. Strategy formulation and implementation: tasks for general manager / A.A. Tompson, A.J. Stricland. – Dallas TX: Business Publications Inc. – 2005.

9. Терещенко О.О. Поняття «контролінг» та «управлінський облік» у теорії і практиці / О.О. Терещенко // Фінанси України. – 2006. – № 8. – С. 137–145.

10. Чумаченко М.Г. Контролінг у дію / М.Г. Чумаченко // Економіка та держава. – 2007. – № 11 – С. 4–8.

11. Тарасюк М.В. Методологічні засади підтримки контролінгом контрольної функції управління [Електронний ресурс] / М.В. Тарасюк // Торгівля і ринок України: збірник наукових праць – 2010. – Вип. 30. – Т. 1. – С. 418. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ Tiru/2010_30_1/Tarasyuk.pdf.

12. Handbook on Constructing Composite Indicators. Methodology and user guide / OECD. 2011. – 162 p. (ISBN 978-92-64-04345-9).

13. Research metodology / IMD World Competitiveness Year-book, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.imd.ch/research/centers/wcc/research_methodology.cfm.

14. Салливан Дж. Улучшение условий инвестирования путем коллективных действий частного сектора [Электронный ресурс] / Дж. Салливан // Доклад на конференции «Свобода, торговля и мир: региональная повестка дня», Грузия, Тбилиси, 25–27 окт. 2012 г. – Режим доступа: http://www.cato.ru/georgia.php.

15. Москвін С.О. Характеристика інвестиційного клімату в Україні та перспективи його покращення / С.О. Москвін // Пріоритети. – 2010. – № 2. – С. 2–8.

*В статье рассматриваются теоретические аспекты мониторинга с целью повышения эффективности системы управления инвестиционным климатом в экономике Украины. Предложено проведение мониторинга состояния инвестиционного климата в экономике Украины, которое представлено индексной и факторной моделями. Внедрение системы мониторинга будет благоприятствовать обеспечению комплексного характера ее функционирования в экономике Украины.*

***Ключевые слова: инвестиционный климат, мониторинг, управление, система.***

*The article deals with theoretical aspects of monitoring in order to increase the effectiveness of the management of the investment climate in Ukraine's economy. Monitoring the investment climate in Ukraine, which is represented by an index and factor models, is offered. Implementation of the monitoring system will promote the integrated nature of its operation in the economy of Ukraine.*

***Key words: investment climate, monitoring, management, system.***

*Одержано 21.02.2014.*

УДК 336.74(477)

**В.М. ВАРЕНИК,**
*кандидат економічних наук, доцент*
*Дніпропетровського університету*
*імені Альфреда Нобеля*

# ДІАГНОСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

*Обґрунтовано необхідність проведення діагностичного аналізу грошових потоків у національній економіці. Виокремлено основні етапи та складові діагностичного аналізу грошових потоків національної економіки. Запропоновано алгоритм моделі діагностичного аналізу грошових потоків у національній економіці.*

***Ключові слова: діагностичний аналіз, грошовий потік, модель діагностичного аналізу грошових потоків.***

**Постановка проблеми.** Однією з основних умов стабільного функціонування держави є налагоджений процес надходження грошових коштів та можливість покриття поточних зобов'язань. Відповідно, відсутність мінімально необхідного запасу грошових коштів свідчить про неефективне управління грошовими потоками. У той же час надмірні залишки грошової бази, велика частка готівки у грошовій масі свідчать про неефективну політку управління грошовим обігом, знеціненням грошей. У зв'язку з цим виникає необхідність аналізу і оцінки раціональності управління грошовими потоками держави.

Аналіз грошових потоків допомагає з'ясувати причини, які вплинули на збільшення (зменшення) припливу грошових коштів та збільшення (зменшення) їх відтоку. Це можна робити як за довгостроковий період (декілька років), так і за короткостроковий (квартал, рік). Також за допомогою аналізу грошових потоків держави можливо з'ясувати причини надмірного витрачання грошових коштів, фактори впливу на процес припливу чи відтоку грошових коштів та вчасно вжити заходи для подолання дефіциту грошових коштів.

У зв'язку з вищевикладеним стає зрозумілим об'єктивна необхідність у достовірності інформаційних показників, що успішно досягається діагностикою та її оціночними показниками.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні засади діагностики достатньо широко представлено в працях вітчизняних і закордонних економістів [1–3], якими визначено природу і форми діагностики, її місце в економічному аналізі, досліджено процедури та методи виконання. Проте однозначний підхід до поняття «економічна діагностика» саме грошових потоків в економіці відсутній.

У більшості наукових праць [1, 3–4] економічна діагностика визначається як «діагностичний аналіз», або «експрес-аналіз» і характеризується як метод (спосіб) встановлення характеру порушень нормального перебігу економічного процесу на основі типових ознак, які властиві лише для цього порушення, не виконуючи ґрунтовних фундаментальних досліджень, що потребують додаткового часу і засобів.

Л.С. Туркоман [6] розглядає теоретико-методологічні засади економічної діагностики підприємств. О.С. Петрицька [7] зазначає, що методика діагностичного аналізу є недостатньо розробленою, потребують уточнення система показників, методи і процедури аналізу.

Аналіз зарубіжних та вітчизняних досліджень з питань діагностичного аналізу грошових потоків у національній економіці дав змогу зробити висновок про відсут-

*© В.М. Вареник, 2014*

ність набору показників аналізу та оцінки управління грошовими потоками. У літературі вчені розглядають і описують показники управління грошовими потоками підприємства. Проте питання діагностичного аналізу грошових потоків у національній економіці залишається невирішеним.

**Постановка завдання**. Мета статті – сформувати модель діагностичного аналізу грошових потоків у національній економіці, яка передбачає трирівневу їх оцінку (глобальний, оперативний та локальний рівні) за індикаторами платоспроможності, рівномірності, синхронності, дефіцитності та збалансованості, що забезпечує комплексну діагностику стану управління грошовими потоками у національній економіці на макро-, мезо- та мікрорівнях.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У ході діагностичної роботи необхідно отримати максимально об'єктивну оцінку стану грошових потоків у цілях подальшого розвитку національної економіки. Діагностика грошових потоків дозволяє виявити ключові проблеми і намітити шляхи подолання негативних ситуацій в економіці, що в підсумку надасть можливість підвищити ефективність управління ними та з метою ефективного проведення діагностики стану грошових потоків посилити конкурентоспроможність держави як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Обґрунтуємо модель діагностичного аналізу грошових потоків у національній економіці. Слід відзначити, що вчені приділяють замало уваги питанню оцінки грошових потоків у національній економіці. У літературі це питання практично не розглядається.

Корисно для діагностики використовувати саме ті показники, які є інформаційною основою для прийняття управлінських рішень щодо управління грошовими потоками. Практична цінність цього принципу очевидна, враховуючи ту обставину, що найчастіше незрозуміло, за якими критеріями відбувається оцінка грошових потоків і які коефіцієнти лежать в основі аналізу грошових потоків в економіці. Органи державного управління нерідко не знають як проводити аналіз грошових потоків та як приймати рішення щодо ефективного управління грошовими потоками.

Основними інструментами діагностичного аналізу, на наш погляд, є:

1. Горизонтальний і вертикальний аналіз звітності стосовно руху грошових коштів.

2. Використання оціночних показників (коефіцієнтів).

3. Застосування діагностичних моделей.

Коротко розглянемо зміст кожного інструмента.

Спочатку необхідним є розгляд питання стосовно інформації, яку користувач може використовувати для аналізу даних. Справа в тому, що інформація, яку надають органи державного управління, є незрозумілою користувачам. Якщо розглянути аналітичні матеріали, що наведені на сайті державного казначейства України, то стає очевидним, що відповідальні за складання цієї інформації особи не володіють достатньою мірою знаннями щодо її складання. Так, наприклад, якщо розглянути інформацію стосовно видатків за економічною класифікацією видатків бюджету та видатків за функціональною класифікацією видатків та кредитування бюджету, постає питання: чому відбувається незбіг даних? При обробці інформації про стан грошових потоків необхідно переконатися в достовірності інформації, наскільки вона відповідає об'єктивній дійсності, перевірити всі отримані дані, зокрема на точність, однорідність і відповідність поставленій меті діагностики. Тому стає очевидним, що необхідна більш узагальнено подана і лаконічна система даних.

Виникає питання: чи достатньо буде використовувати тільки горизонтальний або вертикальний аналіз грошових потоків. Якщо застосовувати горизонтальний аналіз грошових потоків, стає зрозумілою інформація стосовно зміни стану, наприклад, вхідних і вихідних грошових потоків за ряд років. Вертикальний аналіз дає уявлення щодо вивчення структури грошових потоків шляхом розрахунку питомої ваги окремих складових у загальному підсумку або в розрізі груп статей.

Але застосування і горизонтального, і вертикального аналізу має ряд недоліків. При використання горизонтального аналізу відбувається невідповідність даних, а використання вертикального аналізу дозволяє прослідкувати і прогнозувати структурні зміни у складі грошових потоків.

Використання зазначених видів аналізу є марним, якщо дані не порівнювати, наприклад, з нормативними показниками. Але досі відсутні нормативні показники щодо грошових потоків у національній економіці.

Цей інструмент не дає змогу чітко і повною мірою з'ясувати основну мету діагностики – за результатами діагностики необхідно відповісти хоча б на два запитання: «як змінився стан грошових потоків порівняно з попередніми періодами – погіршився або покращився?», «наскільки ефективне управління грошовими потоками?».

Використання методу оціночних показників або коефіцієнтів дозволяє користувачеві використовувати інформацію про стан грошових потоків з точки зору прийняття управлінських рішень. І це, на наш погляд, є істотним, оскільки коефіцієнти дають можливість з'ясувати і продіагностувати основні зміни грошових потоків і визначити тенденції їх змін.

Цілком зрозуміло, що підбір коефіцієнтів буде правильним за умови, що інформація підібрана правильно, а сформовані показники характеризують діяльність держави.

Перш ніж надати коефіцієнти для аналізу грошових потоків, слід підкреслити, що великою перевагою коефіцієнтів є те, що вони дають уявлення про ступінь негативних змін (коефіцієнти синхронності та ритмічності надходження грошових коштів, коефіцієнти дефіцитності та достатності грошових коштів, коефіцієнти платоспроможності тощо).

Вибір оціночних коефіцієнтів дає відповідь не тільки на питання про зміни аналізу в часі, але також про те, коли і в якому обсязі здійснювати діагностику грошових потоків. Найбільш привабливим з практичної точки зору уявляється регламент діагностики, за якого:

– один раз на рік (коли проводиться підготовка річного звіту) – здійснюється фундаментальна діагностика, яка передбачає використання всього інструментарію комплексної діагностики;

– щоквартально – оцінка за результатами кварталу;

– щомісяця – більш короткострокова оцінка грошових потоків.

У процесі короткострокової оцінки – щомісяця та щоквартально – здійснюється контроль показників, які характеризують оперативні результати діяльності (показники ліквідності, платоспроможності, рівномірності та достатності грошових потоків).

Що стосується застосування діагностичних моделей аналізу грошових потоків, то вченими не приділено достатньо уваги розробці діагностичних моделей аналізу грошових потоків у національній економіці. В основному діагностичні моделі розглядаються на мікрорівні. Тому слід зауважити, що необхідною є розробка моделі діагностичного аналізу грошових потоків у національній економіці, яка б була універсальною і можливою для використання не тільки на макрорівні, але й на мікрорівні.

Результативність діагностики значною мірою залежить від наукової обґрунтованості та глибини застосованих методик. Погрішності у складанні звітів органів державної влади та додатків до неї, якими користуються аналітики та науковці, можуть бути причиною прийняття помилкових управлінських рішень.

Сучасні труднощі, що склалися у національній економіці, продиктовані не тільки необхідністю реформування заходів щодо управління грошовими потоками та нормативного обґрунтування, але й вимагають більш жорсткої оцінки щодо якості внутрішнього контролю грошових потоків, процесу оцінки грошових потоків, інформаційної системи, процедур контролю та моніторингу грошових потоків.

Саме ці складові і є головною концептуальною основою можливості діагностування причин викривлення інформації, пов'язаної з діагностикою грошових потоків, а також ефективності діяльності держави в межах законодавчих та нормативних актів.

Очевидним і зрозумілим є те, що тільки при поєднанні системного підходу можливо сформувати основу для діагностики якості внутрішнього контролю грошових потоків у цілому. Тому генеральною концепцією діагностики буде постійне спостереження за грошовими потоками, їх змінами, відхиленнями, вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на їх стан та ефективністю результатів внутрішнього контролю щодо аналізу грошових потоків держави, оцінки управлінських рішень, зміни кредитора, зміни у відносинах з кредиторами і т. ін.

Попереднє дослідження дало можливість виокремити основні етапи діагностики грошових потоків: планування, організація, реалізація, контроль (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Основні етапи діагностичного аналізу грошових потоків національної економіки (авторська розробка)**

| № та назва етапу | Мета етапу | Сутність заходів економічної діагностики |
|---|---|---|
| 1. Етап планування | Побудова моделі діагностичного аналізу грошових потоків | Виокремлення детермінантів діагностичного аналізу, формування технології діагностичного аналізу з виокремленням показників, які будуть використовуватися для аналізу грошових потоків об'єкта дослідження, вибір способів аналітичних розрахунків та контролю їх результатів |
| 2. Етап організації | Організація проведення діагностики аналізу грошових потоків | Формування групи проведення діагностики, визначення джерел і збір інформації, обробка інформації, підбір та перевірка вхідної інформації |
| 3. Етап реалізації | Реалізація діагностики аналізу грошових потоків, осмислення результатів | Проведення діагностики, аналіз даних, виокремлення факторів, які впливають на зміни показників |
| 4. Етап контрольний | Контроль за проведенням діагностики аналізу грошових потоків, прийняття управлінських рішень | Висновки за результатами діагностики, формування рекомендацій за результатами діагностики, контроль виконання, обгрунтовування прогнозу управління та удосконалення системи контролю управління грошовими потоками |

Аналіз грошових потоків повинен здійснюватись як на основі звітних, так і планових показників. Це досягається шляхом контролю за відповідністю їх реального руху до планових показників та прийняттям необхідних коригуючих заходів.

Аналіз грошових потоків держави необхідно проводити з метою виявлення ризику втрати платоспроможності держави, нестійкого стану держави, нестачі грошових коштів, шляхів надмірного витрачання, підвищення рівня ефективності управління грошовими потоками та ін.

Складовими діагностичного аналізу грошових потоків національної економіки є мета діагностичного аналізу грошових потоків, завдання діагностичного аналізу грошових потоків, об'єкти діагностичного аналізу грошових потоків, користувачі діагностичного аналізу грошових потоків, технологія обробки даних, які наведено на рис. 1.

Розглянемо більш детально кожну складову діагностичного аналізу грошових потоків держави.

Під аналізом грошових потоків розуміють процес дослідження системи показників, їх формування на підприємстві, виявлення основних тенденцій та закономірностей з метою з'ясування резервів подальшого підвищення ефективності управління ними [8].

Основна мета діагностичного аналізу грошових потоків полягає у трирівневій їх оцінці, в результаті чого оцінюється синхронність, рівномірність, дефіцитність, ліквідність та збалансованість грошових коштів держави.




**Рис. 1. Складові діагностичного аналізу грошових потоків національної економіки (авторська розробка)**

Основними завданнями діагностичного аналізу грошових потоків держави є:

1) виявлення напрямів руху грошових коштів;

2) оцінка ступеня раціонального використання грошових коштів;

3) виявлення і запобігання можливості виникнення кризових ситуації у державі;

4) вивчення факторів впливу на рух грошових коштів;

5) прогноз збалансованості та синхронності грошових потоків за обсягом і часом для забезпечення платоспроможності держави;

6) пошук резервів підвищення ефективності та інтенсивності використання грошових потоків у процесі операційної, інвестиційної і фінансової діяльності держави.

Об'єктами діагностичного аналізу грошових потоків національної економіки є різні види грошових потоків.

Користувачами аналізу грошових потоків держави є внутрішні користувачі (державні органи влади, юридичні та фізичні особи) і зовнішні (іноземні держави, міжнародні фінансові інститути та організації).

Технологія обробки даних може бути в ручному і автоматизованому або частково автоматизованому режимі. Але перевагу потрібно віддати автоматизованим системам, які підвищують якість аналізу.

Як уже було зазначено на першому етапі діагностичного аналізу грошових потоків, важливим є виокремлення системи оціночних показників, які дають змогу продіагностувати стан грошових потоків та запропонувати заходи щодо уникнення помилок, відхилень, викривлень інформації, прийняття стратегічних рішень щодо запобігання та захисту суб'єкта налізу від внутрішніх і зовнішніх факторів кризових явищ.

Рух грошових коштів у національній економіці відбувається за різними напрямами, і тому комплексна оцінка повинна включати три складові, які наведено на рис. 2:

1) глобальна оцінка грошових потоків,
2) оперативна оцінка грошових потоків,
3) локальна оцінка грошових потоків.

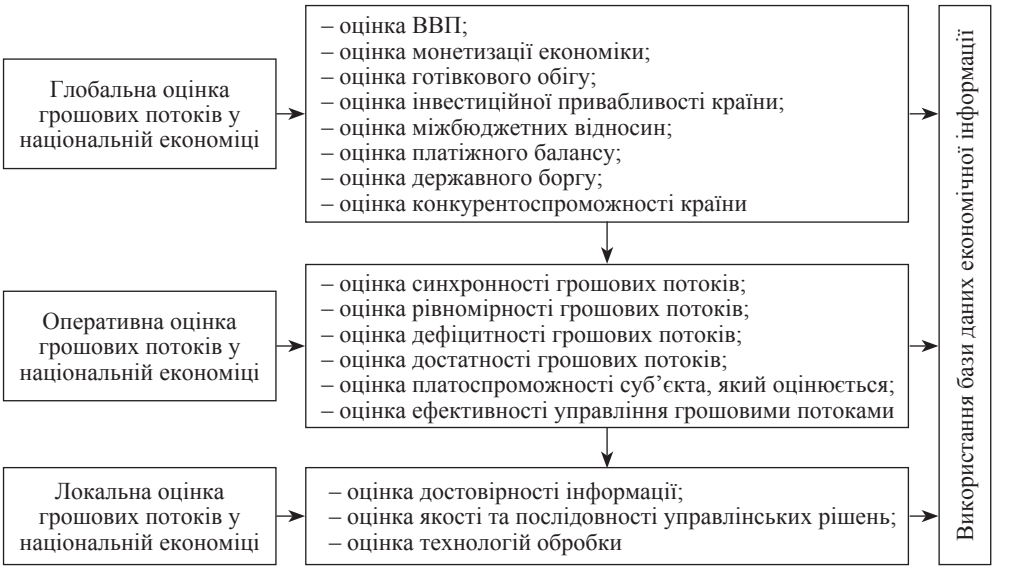



**Рис. 2. Складові комплексної оцінки грошових потоків національної економіки (авторська розробка)**

Глобальна оцінка грошових потоків означає необхідність оцінки грошових потоків на макрорівні з огляду на зовнішні фактори впливу на грошові потоки. Локальна оцінка грошових потоків необхідна для оцінки саме інформації стосовно грошових потоків, технологій її обробки та якості і послідовності управлінських рішень щодо грошових потоків. Оперативна оцінка грошових потоків необхідна для більш детальної оцінки саме грошових потоків об'єкта, що підлягає діагностиці, і стану його грошових потоків.

Для зручності розуміння та доречності використання складемо в графічному вигляді модель діагностики грошових потоків національної економіки, яку наведено на рис. 3.

Економічна інтерпретація моделі діагностики грошових потоків національної економіки передбачає надання наочних результатів побудови моделі, які включають до свого складу економічну перевірку та аналіз отриманих результатів, оцінку ступеня реальності отриманої підсумкової інформації, її відповідність установленим критеріям і нормативам.

**Висновки та прогнози.** Згідно з аналізом проведеного дослідження виявлено, що основна мета діагностичного аналізу грошових потоків полягає у виявленні рівня достатності формування грошових коштів, ефективності їх використання, а також збалансованості та синхронності додатного і від'ємного грошових потоків держави.

Складовими діагностичного аналізу грошових потоків національної економіки є мета діагностичного аналізу грошових потоків, завдання діагностичного аналізу грошових потоків, об'єкти діагностичного аналізу грошових потоків, користувачі діагностичного аналізу грошових потоків, технологія обробки даних.




**Рис. 3. Модель діагностичного аналізу грошових потоків у національній економіці (авторська розробка)**

Таким чином, сформовано модель діагностичного аналізу грошових потоків у національній економіці, яка передбачає трирівневу їх оцінку (глобальний, оперативний та локальний рівні) за індикаторами платоспроможності, рівномірності, синхронності, дефіцитності та збалансованості, що забезпечує комплексну діагностику стану управління грошовими потоками у національній економіці на макро-, мезо- та мікрорівнях.

## Список використаних джерел

1. Гетьман О.О. Економічна діагностика: навч. посібн. / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.

2. Загорна Т.О. Економічна діагностика: навч. посібн. / Т.О. Загорна. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 400 с.

3. Костенко Т.Д. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства; вид 2-ге, переробл. та доп.: навч. посібн. / Т.Д. Костенко, Є.О. Підгорна, В.С. Рижиков та ін. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 400 с.

4. Мазаракі А.А. Економіка торгівельного підприємства: підручник для вузів (за ред. проф. Н.М. Ушакової) / А.А. Мазаракі. – К.: Хрещатик, 1999. – 800 с.

5. Лігоненко Л.О. Управління грошовими потоками: навч. посібн. / Л.О. Лігоненко, Г.В. Ситник. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 255 с.

6. Туркоман Л.С. Роль і місце економічної діагностики в системі оцінки стану суб'єктів. [Електронний ресурс] / Л.С. Туркоман. – Режим доступу: http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/economy/2009/109-96-16.pdf

7. Петрицька О.С. Напрями розвитку економічного аналізу в сучасних умовах [Електронний ресурс] / О.С. Петрицька. – Режим доступу: http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2012/eco-4-2012/131-136.pdf

8. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. / О.О. Терещенко. – К: КНЕУ, 2003. – 554 с.

*Обоснована необходимость проведения диагностического анализа денежных потоков в национальной экономике. Выделены основные этапы и составляющие диагностического анализа денежных потоков в национальной экономике. Предложен алгоритм модели диагностического анализа денежных потоков в национальной экономике.*

***Ключевые слова: диагностический анализ, денежный поток, модель диагностического анализа денежных потоков.***

*The necessity of a diagnostic analysis of monetary flows in the national economy is justified. The basic stages and components of the diagnostic analysis of the monetary flows of the national economy are emphasized. The model diagnostic analysis algorithm of monetary flows in the national economy is suggested.*

***Key words: diagnostic analysis, monetary flow, model diagnostic analysis algorithm.***

*Одержано 4.03.2014.*

УДК 663.2:001

**О.Ю. ГАРКУША,**
*здобувач Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського*

**Є.М. СМИРНОВ,**
*кандидат економічних наук, доцент Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського*

# КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ЗБАЛАНСОВАНОСТІ РОЗВИТКУ ВИНОРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ: НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ

*Стаття містить обґрунтування науково-методичного підходу до оцінки збалансованості розвитку виноробних підприємств, що ґрунтується на використанні структурно-динамічних моделей нормативного упорядкування показників розвитку за видами бізнес-процесів, які відображають ключові галузеві особливості господарської діяльності підприємств виноробної галузі.*

***Ключові слова: збалансованість розвитку, оцінка, показники, нормативне упорядкування, виноробні підприємства.***

Прогресивний шлях розвитку підприємства передбачає позитивні зміни кількісних та якісних показників його діяльності за основними видами бізнес-процесів з урахуванням галузевих особливостей розвитку. При цьому покращання одного із показників не має вступати у протиріччя із покращанням інших. Ефективне досягнення як стратегічних, так і тактичних цілей можливе лише в умовах чіткого визначення пріоритетів розвитку окремих бізнес-процесів підприємства. Відповідно і показники розвитку підприємства не можуть мати однаковий вплив на досягнення мети – забезпечення прогресивного розвитку підприємства. На тривалому проміжку часу менеджменту підприємства необхідно знати чіткі пропорції зміни кількісних та якісних показників діяльності підприємства у часі, що ставить питання про необхідність оцінки збалансованості розвитку підприємства.

Питання оцінки збалансованості розвитку підприємства не є новим для сучасної науки. У фаховій літературі можна зустріти різні підходи до вирішення цієї проблеми [1–3]. Однак більшість із них, хоча і є цілком обґрунтованими, недостатньо адаптовані до внутрішніх та зовнішніх особливостей розвитку підприємств виноробної галузі, що значно обмежує можливість їх використання для вирішення завдань управління розвитком виноробних підприємств.

Метою статті є розробка науково-методичного підходу до оцінки збалансованості розвитку виноробних підприємств з урахуванням галузевих особливостей їх господарської діяльності.

Відправною точкою дослідження є подання розвитку через сукупність кількісних та якісних змін, здатних забезпечити стійке економічне зростання та одночасну збалансованість бізнес-процесів підприємства всупереч впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.

Кількісні характеристики розвитку пропонується розглядати у зв'язку зі зміною (зростанням чи скороченням) кількісних показників діяльності підприємства за основними видами бізнес-процесів, що характеризують напрям та масштаб розвитку підпри-

*© О.Ю. Гаркуша, Є.М. Смирнов, 2014*

ємства, рівень його адаптивності. Для якісної характеристики змін запропоновано використовувати поняття «збалансованості розвитку», що визначає пропорційність зміни кількісних та якісних показників діяльності підприємства у часі.

Оцінка збалансованості розвитку виноробних підприємств має ґрунтуватися на розрахунку узагальнюючого коефіцієнта, який би синтезував у собі не лише інформацію про загальну траєкторію розвитку основних показників діяльності підприємства, а і давав би можливість оцінити пропорційність та сумірність їх зміни у часі.

Як показує аналіз наукової літератури [4–9], вирішити це завдання можливо шляхом побудови структурно-динамічних моделей розвитку підприємств, що ґрунтуються на використанні методів непараметричної статистики.

В основу побудови подібних моделей покладено ідею синтезу динамічного нормативу розвитку підприємства. Динамічний норматив – це сукупність показників, упорядкованих за ознакою міри їх динаміки (зокрема темпів чи індексів їх зростання та приросту) так, що підтримання цього порядку в реальній діяльності забезпечує отримання кращих порівняно з попереднім періодом результатів [4]. По суті він являє собою певну теоретичну модель ефективного функціонування підприємства або його окремих ланок у динаміці, в основу якої покладено ідею нормативного ранжування темпів зміни окремих показників фінансово-господарської діяльності [4, 5].

У численних монографіях та наукових публікаціях розглядаються різні варіанти динамічного упорядкування показників діяльності підприємств для розв'язання завдань ефективного управління корпоративними ресурсами [6], фінансовими результатами [7], фінансовим станом господарюючого суб'єкта [8], діагностики стійкого розвитку організацій [5], оцінки сукупного ризику банку [4] тощо. Однак у більшості випадків наведені у науковій літературі динамічні моделі ґрунтуються на побудові еталонів динамічної співвіднесеності фінансових показників діяльності підприємств (фінансової стійкості, ділової активності, ліквідності, рентабельності).

На наш погляд, орієнтація лише на фінансовий аспект управління не дозволяє повною мірою охопити всі особливості процесів розвитку виноробних підприємств. Тому з урахуванням особливостей господарської діяльності підприємств галузі та специфіки процесного підходу до управління їх розвитком авторами статті рекомендується включити до структурно-динамічної моделі оцінки збалансованості розвитку виноробних підприємств, окрім фінансових, динамічні нормативи показників, що характеризують напрями оцінки інших бізнес-процесів – виробничо-технологічних та маркетингових.

Для цього розроблено систему часткових показників оцінки розвитку виноробних підприємств, що згруповані за основними видами бізнес-процесів та напрямками їх оцінки, які відображають ключові галузеві особливості господарської діяльності підприємств виноробної галузі (табл. 1). Такий підхід, на думку авторів, дозволяє підвищити комплексність та збалансованість оцінки, оскільки кожний показник відповідає певному напряму оцінки бізнес-процесів, що виключає можливість неузгодженої оптимізації взаємопов'язаних підсистем економіки підприємства та зменшує ризик того, що окремі аспекти розвитку залишаться поза увагою. Крім того, сформована таким чином система показників є максимально адаптованою до галузевої специфіки розвитку виноробних підприємств.

При побудові системи показників перевага віддавалась відносним показникам, які не лише дозволяють визначити загальну траєкторію розвитку підприємства, але і показати якісні (інтенсивні) зміни його майнового стану, фінансової стабільності та платоспроможності, ефективності організації виробничих процесів та управління грошовими потоками тощо.

Отже, з урахуванням наведених у науковій літературі підходів до побудови та аналізу динамічних нормативів методами непараметричної статистики [4–9], а також беручи до уваги особливості функціонування та розвитку виноробних підприємств запропоновано науково-методичний підхід до оцінки збалансованості розвитку підприємств виноробної галузі на основі побудови структурно-динамічних моделей (рис. 1).

*Таблиця 1*

**Система часткових показників оцінки розвитку виноробних підприємств, що згруповані за основними видами бізнес-процесів та напрямами їх оцінки**

| | Напрям оцінки бізнес-процесів | Найменування показника |
|---|---|---|
| Виробничо-технологічні бізнес-процеси | Визначення тривалості виробничого циклу з урахуванням факторів сезонності та кліматичних умов | Середня тривалість виробничого циклу |
| | Визначення ефективності використання господарських ресурсів (віддачі основних фондів та оборотних активів, ефективності праці) | Фондовіддача |
| | | Коефіцієнт оборотності оборотних активів |
| | | Продуктивність праці |
| | Визначення рівня прибутковості витрат на обробку сировини та виробництво продукції. Виявлення ступеня витрато-, матеріало- та працемісткості виробництва | Рентабельність виробництва |
| | | Витратомісткість виробництва |
| | | Матеріаломісткість виробництва |
| | | Працемісткість виробництва |
| | Оцінка ефективності використання виробничої потужності | Виробнича потужність підприємства |
| | | Коефіцієнт використання виробничої потужності |
| Фінансові бізнес-процеси | Визначення ефективності господарської діяльності, використання активів та капіталу | Комерційна рентабельність |
| | | Рентабельність активів |
| | | Рентабельність власного капіталу |
| | Виявлення ступеня ділової активності | Середня тривалість операційного (витратного) циклу |
| | | Середня тривалість кредитного циклу |
| | Визначення рівня забезпеченості власним оборотним капіталом | Коефіцієнт забезпечення запасів власними оборотними активами |
| | Оцінка фінансової стійкості | Коефіцієнт заборгованості |
| | | Коефіцієнт маневреності інвестиційного капіталу |
| | Оцінка ліквідності | Коефіцієнт абсолютної ліквідності |
| | | Коефіцієнт швидкої ліквідності |
| | | Коефіцієнт поточної ліквідності |
| Маркетингові бізнес-процеси | Визначення ступеня ефективності відвантаження та тривалості оборотності готової продукції | Середній період оборотності запасів готової продукції |
| | Визначення результативності збутової діяльності (ефективності реалізації готової продукції) | Коефіцієнт відвантаження готової продукції |
| | | Коефіцієнт реалізації готової продукції |
| | Оцінка ефективності рекламно-інформаційної діяльності та маркетингових заходів | Коефіцієнт ефективності витрат на рекламу та маркетинг |
| | Виявлення та оцінка конкурентних переваг підприємства | Відносна частка підприємства на ринку (до основного конкурента або конкурентів) |
| | Визначення ступеня конкуренції у галузі | |
| | Виявлення купівельної спроможності населення | Частка підприємства на ринку |

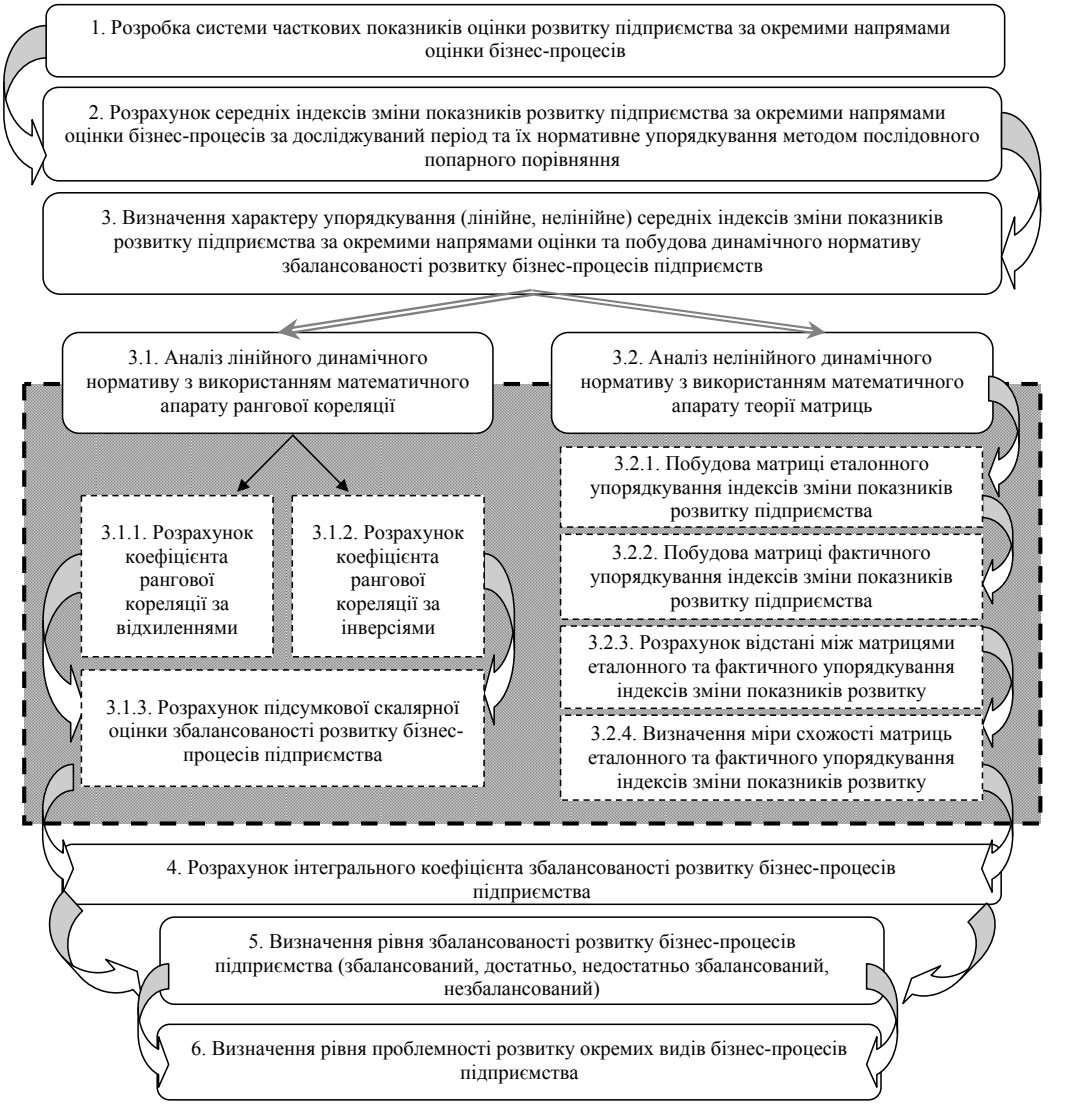
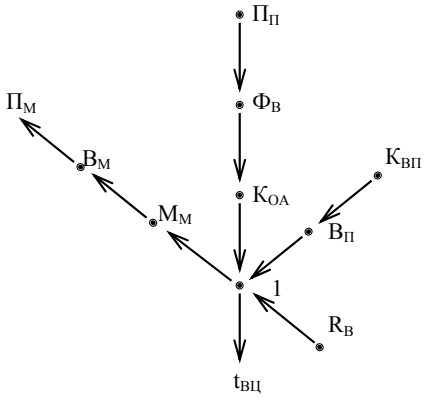



**Рис. 1. Схема оцінки та визначення рівня збалансованості розвитку виноробних підприємств**

Основу структурно-динамічної моделі оцінки збалансованості розвитку виноробних підприємств склали розроблені «графи» нормативного упорядкування дібраних часткових показників розвитку за видами бізнес-процесів, побудовані за допомогою методу послідовного попарного порівняння середніх індексів їх зміни (рис. 2–4).

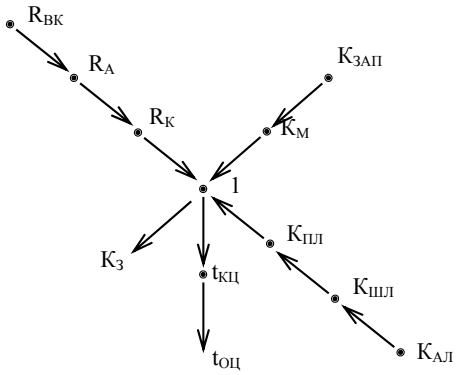
Аналіз розроблених «графів» нормативного упорядкування показників розвитку виноробних підприємств запропоновано здійснювати з використанням математичного апарату аналізу лінійних та нелінійних динамічних нормативів. Це пояснюється тим, що динамічна залежність між показниками розвитку підприємства не завжди може бути строго упорядкована.

Для дослідження нормативів збалансованості розвитку виноробних підприємств за напрямами оцінки бізнес-процесів, які можна подати через строгий тип упорядкованості середніх індексів зміни показників, пропонується використовувати інструмента-



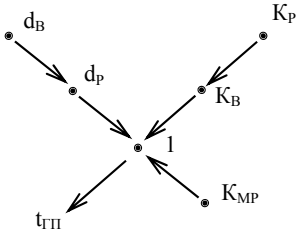

де $П_П$ – продуктивність праці;
$Ф_В$ – фондовіддача;
$К_{ОА}$ – коефіцієнт оборотності оборотних активів;
$t_{ВЦ}$ – середня тривалість виробничого циклу;
$R_В$ – рентабельність виробництва;
$П_М$ – працемісткість виробництва;
$В_М$ – витратомісткість виробництва;
$М_М$ – матеріаломісткість виробництва;
$В_П$ – виробнича потужність підприємства;
$К_{ВП}$ – коефіцієнт використання виробничої потужності

**Рис. 2. Граф узгодження показників розвитку за виробничо-технологічними бізнес-процесами виноробного підприємства**




де $R_{ВК}$ – рентабельність власного капіталу;
$R_А$ – рентабельність активів;
$R_К$ – рентабельність комерційна;
$t_{ОЦ}$ – середня тривалість операційного циклу;
$t_{КЦ}$ – середня тривалість кредитного циклу;
$К_{ЗАП}$ – коефіцієнт забезпечення запасів власними оборотними активами;
$К_М$ – коефіцієнт маневреності інвестиційного капіталу;
$К_З$ – коефіцієнт заборгованості;
$К_{АЛ}$ – коефіцієнт абсолютної ліквідності;
$К_{ШЛ}$ – коефіцієнт швидкої ліквідності;
$К_{ПЛ}$ – коефіцієнт поточної ліквідності.

**Рис. 3. Граф узгодження показників розвитку за фінансовими бізнес-процесами виноробного підприємства**




де $К_р$ – коефіцієнт реалізації готової продукції;
$К_В$ – коефіцієнт відвантаження готової продукції;
$t_{ГП}$ – середній період оборотності запасів готової продукції;
$d_В$ – відносна частка підприємства на ринку (до основного конкурента або конкурентів);
$d_Р$ – частка підприємства на ринку;
$К_{МР}$ – коефіцієнт ефективності витрат на рекламу та маркетинг.

**Рис. 4. Граф узгодження показників розвитку за маркетинговими бізнес-процесами виноробного підприємства**

рій рангової кореляції. Для цього рекомендовано здійснювати розрахунок коефіцієнтів рангової кореляції за відхиленнями (коефіцієнт Спірмена) та за інверсіями (коефіцієнт Кендалла), а також інструменти їх скалярного згортання [5, 10]:

$$K_{ВІДХ}^{k} = 1 - \frac{6\sum_{i=1}^{n} d_j^2}{n \cdot (n^2 - 1)}, \quad (1)$$

де $K_{ВІДХ}^{k}$ – коефіцієнт рангової кореляції за відхиленнями (коефіцієнт Спірмена) за *k*-м видом бізнес-процесів підприємства;

*n* – загальна кількість часткових показників розвитку за *k*-м видом бізнес-процесів підприємства;

$d_j$ – відхилення рангу *j*-го часткового показника розвитку від нормативу;

$$K_{ІНВ}^{k} = \frac{2S}{n \cdot (n-1)}, \quad (2)$$

де $K_{ІНВ}^{k}$ – коефіцієнт рангової кореляції за інверсіями (коефіцієнт конкордації Кендалла) за *k*-м видом бізнес-процесів підприємства;

$S = P - Q$; *P* – сумарна кількість показників, що слідують за поточним з вищим значенням рангу;

*Q* – сумарна кількість показників, що слідують за поточним з нижчим значенням рангу.

$$K_{ЗР}^{k} = \frac{(1 - K_{ВІДХ}^{k}) \cdot (1 - K_{ІНВ}^{k})}{4}, \quad (3)$$

де $K_{ЗР}^{k}$ – коефіцієнт збалансованості розвитку виноробного підприємства за *k*-м видом бізнес-процесів.

Оцінку збалансованості розвитку бізнес-процесів, які не можуть бути подані у вигляді лінійного динамічного нормативу, через нестрогий тип упорядкованості середніх індексів зміни часткових показників, пропонується здійснювати з використанням математичного апарату теорії матриць [6].

Для цього здійснюється еталонне упорядкування середніх індексів зміни часткових показників розвитку, яке задається у матричній формі:

$$\mu_{jt} = \begin{cases} 1, \ якщо \ \overline{I}_j^н > \overline{I}_t^н \ та \ для \ j = t \\ -1, \ якщо \ \overline{I}_j^н < \overline{I}_t^н \\ 0, \ якщо \ упорядкування \ між \ \overline{I}_j^н \ та \ \overline{I}_t^н \ не \ встановлено \end{cases}, \quad (4)$$

де $\mu_{jt}$ елемент матриці еталонного упорядкування часткових показників розвитку;

*j*, *t* – номера часткових показників розвитку;

$\overline{I}_j^н, \overline{I}_t^н$ – нормативні індекси зміни часткових показників розвитку *j*, *t*.

Далі будується матриця фактичного упорядкування середніх індексів зміни часткових показників розвитку підприємства:

$$\eta_{jt} = \begin{cases} 1, \ якщо \ \overline{I}_j^ф > \overline{I}_t^ф \ та \ для \ j = t \\ -1, \ якщо \ \overline{I}_j^ф < \overline{I}_t^ф \\ 0, \ якщо \ упорядкування \ між \ \overline{I}_j^н \ та \ \overline{I}_t^н \ не \ встановлено \end{cases}, \quad (5)$$

де $\eta_{jt}$ елемент матриці фактичного упорядкування часткових показників розвитку;

$\overline{I}_j^ф, \overline{I}_t^ф$ – фактичні індекси зміни часткових показників розвитку.

Розрахунок коефіцієнта збалансованості розвитку підприємства за окремим видом бізнес-процесів здійснюється за допомогою визначення міри схожості побудованих на попередньому етапі матриць еталонного та фактичного упорядкування [6, с. 60]:

$$K_{ЗР}^{k} = 1 - \frac{d}{2 \cdot K}, \tag{6}$$

$$d = \sum_{j=1}^{n} \sum_{t=1}^{n} \left| \mu_{jt} - \eta_{jt} \right|, \tag{7}$$

де $K_{ЗР}^{k}$ – коефіцієнт збалансованості розвитку виноробного підприємства за *k*-м видом бізнес-процесів;

*K* – кількість ненульових клітинок у матриці еталонного упорядкування показників розвитку підприємства, не враховуючи клітинки головної діагоналі;

*d* – відстань між матрицями еталонного та фактичного упорядкування часткових показників розвитку підприємства.

Визначення інтегрального коефіцієнта збалансованості розвитку виноробних підприємств за всіма видами бізнес-процесів також ґрунтується на використанні теорії матриць. Для цього за принципом транзитивності будується загальна матриця еталонного упорядкування середніх індексів зміни часткових показників розвитку виноробних підприємств за всіма видами бізнес-процесів (виробничо-технологічними, фінансовими, маркетинговими).

Однак ця процедура є надто складною через велику кількість часткових показників розвитку за видами бізнес-процесів та обраними напрямами їх оцінки. Тому з метою полегшення процедури знаходження інтегрального коефіцієнта збалансованості розвитку виноробних підприємств пропонується розрахунок середніх значень відповідних коефіцієнтів за видами бізнес-процесів за допомогою знаходження звичайної середньої:

$$K_{ЗР} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^{n} K_{ЗР}^{(BT,\, Ф,\, M)}, \tag{8}$$

або зваженої середньої:

$$K_{ЗР} = \frac{\sum_{i=1}^{n} K_{ЗР}^{(BT,\, Ф,\, M)} \cdot \lambda^{(BT,\, Ф,\, M)}}{\sum_{i=1}^{n} \lambda^{(BT,\, Ф,\, M)}}, \tag{9}$$

де $K_{ЗР}$ – інтегральний коефіцієнт збалансованості розвитку виноробного підприємства за всіма видами бізнес-процесів;

$K_{ЗР}^{BT}, K_{ЗР}^{Ф}, K_{ЗР}^{M}$ – коефіцієнти збалансованості розвитку, відповідно, виробничо-технологічних, фінансових та маркетингових бізнес-процесів;

$\lambda^{BT}, \lambda^{Ф}, \lambda^{M}$ – коефіцієнти вагомості, відповідно, виробничо-технологічних, фінансових та маркетингових бізнес-процесів;

*n* – кількість виділених видів бізнес-процесів підприємства.

Коефіцієнт збалансованості розвитку підприємства є числом позитивним та змінюється у діапазоні від 0 до 1. За своїм математичним змістом він характеризує міру схожості нормативних та фактичних пропорцій зміни показників розвитку виноробних підприємств. Відповідно, з точки зору економіки значення $K_{ЗР} = 1$ означає збалансованість розвитку бізнес-процесів підприємства, тобто повну відповідність динаміки зміни часткових показників їх еталонному упорядкуванню. Збалансованість розвитку підприємства зменшуватиметься із віддаленням $K_{ЗР}$ від 1, що означатиме порушення встановлених нормативних пропорцій зміни показників у часі.

З огляду на сказане, у роботі сформовано шкалу значень коефіцієнтів збалансованості розвитку виноробних підприємств, відповідно до якої виділено збалансований, достатньо, недостатньо збалансований та незбалансований види розвитку (табл. 2).

*Таблиця 2*

**Інтерпретація значень коефіцієнта збалансованості розвитку виноробних підприємств та визначення виду розвитку**

| Інтервали значень коефіцієнта збалансованості розвитку | Вид розвитку | Характеристика виду розвитку |
|---|---|---|
| $K_{ЗР} = 1,00$<br>$K_{ЗР}^{ВТ} = 1,00$<br>$K_{ЗР}^{Ф} = 1,00$<br>$K_{ЗР}^{М} = 1,00$ | Збалансований розвиток | Пропорційна зміна у часі найбільш значущих бізнес-процесів функціонування підприємства; досягнення стратегічних пріоритетів розвитку |
| $K_{ЗР} \in (0,66 \div 1,00)$<br>$K_{ЗР}^{ВТ} \in (0,66 \div 1,00)$<br>$K_{ЗР}^{Ф} \in (0,66 \div 1,00)$<br>$K_{ЗР}^{М} \in (0,66 \div 1,00)$ | Достатньо збалансований розвиток | Існування певних порушень пропорцій зміни у часі найбільш значущих бізнес-процесів функціонування підприємства; досягнення стратегічних пріоритетів розвитку |
| $K_{ЗР} \in (0,33 \div 0,66)$<br>$K_{ЗР}^{ВТ} \in (0,33 \div 0,66)$<br>$K_{ЗР}^{Ф} \in (0,33 \div 0,66)$<br>$K_{ЗР}^{М} \in (0,33 \div 0,66)$ | Недостатньо збалансований розвиток | Існування суттєвих порушень пропорцій зміни у часі найбільш значущих бізнес-процесів функціонування підприємства, що призводить до появи дисбалансів рівнів їх розвитку; досягнення стратегічних пріоритетів розвитку є неможливим |
| $K_{ЗР} \in (0,00 \div 0,33)$<br>$K_{ЗР}^{ВТ} \in (0,00 \div 0,33)$<br>$K_{ЗР}^{Ф} \in (0,00 \div 0,33)$<br>$K_{ЗР}^{М} \in (0,00 \div 0,33)$ | Незбалансований розвиток | Наявність систематичних дисбалансів рівнів розвитку найбільш значущих бізнес-процесів функціонування підприємства; досягнення стратегічних пріоритетів розвитку є неможливим |

Останній етап рекомендованої методики передбачає визначення рівня проблемності розвитку окремих видів бізнес-процесів виноробних підприємств, який характеризує середню величину відхилень фактичного упорядкування показників розвитку за певним напрямом оцінки бізнес-процесів від еталонного [6]. Метою цього етапу є визначення вузьких місць в управлінні розвитком та своєчасне ухвалення тактичних управлінських рішень, спрямованих на подолання можливих дисбалансів рівнів розвитку окремих бізнес-процесів функціонування підприємства.

Таким чином, у статті запропоновано науково-методичний підхід до оцінки рівня збалансованості розвитку виноробних підприємств, що, на відміну від існуючих, ґрунтується на спеціально розробленій системі часткових показників оцінки розвитку, які згруповані за основними видами бізнес-процесів та напрямами оцінки їх функціонування, а отже, відображають ключові галузеві особливості господарської діяльності підприємств виноробної галузі. Його використання дозволяє не лише диференційовано оцінити пропорційність зміни у часі кількісних та якісних показників функціонування найбільш значущих бізнес-процесів виноробних підприємств, а і визначити відповідний їм вид розвитку (збалансований, достатньо, недостатньо збалансований та незбалансований).

Надалі розроблений науково-методичний підхід буде використано для визначення рівня прогресивності розвитку виноробних підприємств та обґрунтування стратегічних альтернатив їх розвитку.

## Список використаних джерел

1. Дубинина Н.А. Подходы к оценке сбалансированности развития предприятий / Н.А. Дубинина, В.В. Усков // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – Астрахань: АГТУ, 2011. – № 1. – С. 164–172.

2. Спільник І. Оцінка динамічності та збалансованості розвитку підприємства як економічної системи / І. Спільник // Економічний аналіз: зб. наукових праць. – Тернопіль: Тернопільський національний економічний університет, 2010. – Вип. 7. – С. 342–345.

3. Мамаєва Г.С. Науково-методичний підхід до оцінки збалансованості стійкого розвитку торговельного підприємства / Г.С. Мамаєва // Економіка Криму. – 2013. – № 1 (42). – С. 131–136.

4. Примостка Л. Сукупний ризик банку: методика оцінки на основі нормативно-індексної моделі / Л. Примостка, О. Лисенок // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 5. – С. 34–38.

5. Рукин Б.П. Диагностика устойчивого развития организаций с использованием динамических нормативов и непараметрической статистики / Б.П. Рукин, Г.В. Шуршикова, Л.В. Свиридова // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 8. – С. 11–16.

6. Тонких А.С. Финансовые аспекты управления корпоративными ресурсами: монография / А.С. Тонких. – Екатеринбург – Ижевск, 2005, – ИЭ УрО РАН. – 94 с.

7. Гусєва Ю.М. Методичний інструментарій оцінки ефективності управління фінансовими результатами підприємства на основі динамічної моделі [Електронний ресурс] / Ю.М. Гусєва. – Режим доступу: http://xn--e1aajfpcds8ay4h.com.ua/pages/view/916.

8. Костенко Т.Д. Использование нормативных моделей в управлении финансовым состоянием хозяйствующего субъекта / Т.Д. Костенко, А.А. Герасимов // Vědecký průmysl evropského kontinentu – 2011: Materiály VII mezinárodní vědecko-praktická konference. – Díl 9. Ekonomické vědy. – Praha: Publishing House «Education and Science». – С. 95–100.

9. Попков В.П. Комплексная оценка деятельности предпринимательской структуры на основе динамических нормативов / В.П. Попков // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия экономические науки. – 2004. – Вып. 4 (5). – С. 149–155.

10. Кобзарь А.И. Прикладная математическая статистика / А.И. Кобзарь. – М.: Физматлит, 2006. – 816 с.

*Статья содержит обоснование научно-методического подхода к оценке сбалансированности развития винодельческих предприятий, который основывается на использовании структурно-динамических моделей нормативного упорядочения показателей развития по видам бизнесов-процессов, отражающих ключевые отраслевые особенности хозяйственной деятельности предприятий винодельческой отрасли.*

***Ключевые слова: сбалансированность развития, оценка, показатели, нормативное упорядочение, винодельческие предприятия.***

*The article contains a justification of scientific and methodical approach to estimation of balanced development of the winery enterprises, which is based on the use of structural dynamic models of regulatory streamlining of development indicators by types of business processes that reflect the key branch peculiarities of economic activity of the wine industry enterprises.*

***Key words: balanced development, estimation, indicators, regulatory streamlining, winery enterprises.***

*Одержано 4.03.2014.*

УДК 339.371.22

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

# ОЦІНКА ЗАДОВОЛЕНОСТІ ЗАЦІКАВЛЕНИХ СТОРІН У РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Проаналізовано підходи та методи оцінки задоволеності зацікавлених сторін підприємств. Доведено відсутність єдиного підходу до визначення рівня задоволеності зацікавлених сторін, що враховує особливості процесу розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства. Розроблено методику експертної оцінки задоволеності зацікавлених сторін у розвитку кадрового потенціалу торговельних підприємств із застосуванням процедури, базованої на методі кореляційно-регресійного аналізу.*

***Ключові слова: кадровий потенціал, методика, розвиток, зацікавлені сторони, оцінка, задоволеність.***

**Постановка проблеми.** У цей час конкуренція для багатьох українських торговельних підприємств істотно посилилася, оскільки їм доводиться конкурувати із зарубіжними компаніями не лише на зовнішньому, але і на внутрішньому ринку. У зв'язку з цим на багатьох підприємствах України для підвищення конкурентоспроможності послуг і підприємства в цілому в останнє десятиліття активно упроваджують системи якості з подальшою їх сертифікацією на відповідність стандартам ISO 9000 [1]. Таким чином, і для українських підприємств, що сертифікують свою систему якості на відповідність ISO 9001, серед інших постає завдання розробки процедури оцінки задоволеності своїх споживачів, а для підприємств, що прагнуть поліпшити свою діяльність, – всіх зацікавлених сторін [2]. Загальновизнаним є зв'язок між задоволеністю споживачів і успіхами підприємства. Лише задоволені споживачі, що зберігають прихильність до підприємства (так звана лояльність споживачів), можуть забезпечити упевнене його положення на ринку. Показник задоволеності всіх зацікавлених сторін стає в економічно розвинених країнах основним критерієм досконалості (оптимальності) діяльності будь-якої організації. Проте методи кількісної оцінки цього показника і визначення залежності його від характеристик процесів розвитку кадрового потенціалу торговельних підприємств розроблені недостатньо. У зв'язку з цим, безумовно, актуальними є дослідження, присвячені розробці і застосуванню методів оцінки задоволеності всіх зацікавлених сторін розвитку кадрового потенціалу торгівельних підприємств на основі цих критеріїв.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** З усіх зацікавлених сторін найбільш розвинені методики оцінки задоволеності споживачів і працівників, які стали застосовувати в першу чергу в маркетингових дослідженнях. Загальний опис процедури дослідження задоволеності споживачів наведено в працях [3–6]. До найбільш простих методик оцінки задоволеності співробітників підприємства можна віднести такі, які являють собою дослідження за набором певних параметрів; у деяких методиках показники, за якими проводять оцінку, розділяють на групи, наприклад, в одну групу можуть входити критерії, пов'язані з лояльністю, а в іншу – з мотивацією персоналу [7–11].

Проте способи оцінки задоволеності інших сторін, що зацікавлені в діяльності підприємства, ще не досить розвинені. У зв'язку з цим слід зазначити способи оцінки



© Л.Д. Гармідер, 2014

задоволеності зацікавлених сторін при проведенні самооцінки підприємства, які запропоновані Т. Конті [12]. При цьому всі стосунки між підприємством і зацікавленими сторонами автор розглядає з точки зору постійного вдосконалення його діяльності. Таким чином, не існує єдиного підходу до визначення задоволеності зацікавлених сторін, у зв'язку з цим в літературі пропонуються різні методики. Ці методики можуть ґрунтуватися або на видозміненій моделі Європейського індексу задоволеності споживачів (ЕС81) [13], або на власних розробках [14–16].

Більшість вітчизняних торговельних підприємств прагнуть створити і сертифікувати систему менеджменту якості на відповідність стандарту ISO 9001-2008. Відповідно до вимог цього стандарту такі підприємства в кращому разі розробляють самі або використовують вже розроблені методики оцінки задоволеності споживачів. Ті ж підприємства, які намагаються використовувати в роботі своєї СМЯ стандарт ISO 9004-2009 в кращому разі застосовують методики оцінки задоволеності своїх працівників.

Аналіз публікацій дозволяє зробити висновок про те, що останнім часом виникло розуміння того, що оцінка задоволеності зацікавлених сторін може застосовуватися ні лише для цілей маркетингу, але і має бути пов'язана із стратегічним розвитком підприємства. Важливою причиною цього є те, що в цей час немає більш-менш розробленої методики оцінки задоволеності всіх зацікавлених сторін розвитку кадрового потенціалу торгівельних підприємств. Для цього, як правило, на підставі отриманих даних накопичується статистичний матеріал, на основі якого керівництво підприємства може зробити висновок про те, які проблеми зацікавлені сторони розвитку кадрового потенціалу вважають для себе першочерговими, при цьому характер цих проблем може бути показаний в динаміці.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є розробка методики експертної оцінки задоволеності зацікавлених сторін розвитку кадрового потенціалу торговельних підприємств із застосуванням процедури, базованої на методі кореляційно-регресійного аналізу.

**Виклад основного матеріалу.** Процедуру проведення оцінки задоволеності зацікавлених сторін розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства нами пропонується здійснювати за такими етапами:

Етап 1. Формування експертної групи. Для проведення оцінки залучаються спеціально дібрані експерти і компетентні фахівці підприємства за напрямами діяльності, до яких мають стосунок оцінювані ними параметри. Для визначення кількості експертів та оцінки їх компетентності доцільно використовувати вже існуючі методи [17].

Етап 2. Першим завданням, що стоїть перед експертами, є визначення критеріїв, за якими буде проводитися оцінка задоволеності зацікавлених у розвитку кадрового потенціалу цього підприємства. На основі праці [18] нами було запропоновано критерії задоволеності зацікавлених у розвитку кадрового потенціалу певного підприємства (табл. 1).

Етап 3. На основі індивідуальних опитувальних форм для варійованих параметрів заповнюються підсумкові форми, в які заносяться значення узгоджених оцінок для кожного параметра. Фрагмент опитувальної форми для оцінки задоволеності споживачів наведено у табл. 2.

У процесі підготовки до оцінки варійованих параметрів проводять роз'яснення членам експертної групи правил заповнення опитувальних форм (кваліметричних шкал); визначення процедур комунікації між членами експертної групи та узгодження думок різних експертів з одним і тим же варійованим параметром; копіювання і розсилання опитувальних форм членам експертної групи.

Отримані значення варійованих параметрів використовуються надалі для побудови лінійних аналітичних залежностей значень ступеня задоволеності за одиничними критеріями від ступеня виконання вимог до процесів розвитку кадрового потенціалу.

*Таблиця 1*

**Критерії задоволеності зацікавлених сторін розвитку кадрового потенціалу торговельних підприємств**

| Зацікавлена сторона | Критерії |
|---|---|
| Споживачі | 1. Індекс якості обслуговування<br>2. Рівень культури обслуговування (на думку покупців)<br>3. Рівень додаткового обслуговування покупців<br>4. Коефіцієнт витрат часу на придбання товарів<br>5. Сприятливий клімат для співпраці та взаємовигідні перспективи<br>6. Рівень зміни поведінки співробітників після застосування методів розвитку |
| Співробітники | 1. Коефіцієнт задоволеності співробітників<br>2. Зміна рівня знань<br>3. Ступінь задоволеності співробітника навчанням на підприємстві<br>4. Коефіцієнт задоволеності потреб<br>5. Рівень засвоєних компетенцій<br>6. Рівень задоволеності співробітників якістю внутрішнього сервісу |
| Власники | 1. Доход від клієнта<br>2. Рентабельність продажів клієнтові<br>3. Валовий прибуток з клієнта<br>4. Витрати на повернення товарів<br>5. Рівень продуктивності<br>6. Рівень повернення інвестицій<br>7. Відповідність розвинених компетенцій працівника кадровій стратегії<br>8. Рейтинг рекомендацій клієнтів<br>9. Кількість втрачених клієнтів |
| Керівники | 1. Коефіцієнт зміни кількості скарг<br>2. Зміна рівня плинності кадрів<br>3. Коефіцієнт завершеності покупок<br>4. Частка нових клієнтів<br>5. Частка обороту клієнтів<br>6. Рівень надання послуг покупцям<br>7. Рівень задоволеності роботодавця, керівника структурного підрозділу компетентністю працівника<br>8. Споживча цінність<br>9. Частка повернення товарів<br>10. Рівень інноваційності<br>11. Рівень виконання стандарту обслуговування за даними моніторингу «Таємний покупець» |

Етап 4. Розробляється математична модель, яка реалізується у вигляді програм розрахунку характеристик об'єкта на ЕОМ. Це здійснюється шляхом варіювання параметрами та проведенням на ЕОМ серії варіантних розрахунків характеристик об'єкта за схемою планування експериментів. Вихідні дані заносяться у матрицю планування експерименту (табл. 3).

Розробка математичної моделі здійснюється в такій послідовності (рис. 1). На рис. 1 наведено технологічну схему послідовності етапів кореляційно-регресійного аналізу в умовах застосування Excel.

Кореляційно-регресійний аналіз зв'язків між змінними показує, як один набір змінних (Х) може впливати на інший набір (У). Наведена вище розрахункова процедура множинного кореляційно-регресійного аналізу дає змогу оцінити вплив кожного із чинників, що утворюють модель процесу чи явища, на результативну ознаку і спрогнозувати поведінку об'єкта на майбутнє.

Таким чином, регресійні обчислення і підбір кращих рівнянь – це цінний, універсальний дослідницький інструмент для торговельних підприємств. Маючи такий інструмент на своєму комп'ютері і засвоївши технологію використання цього інструмента, фахівці торговельних підприємств мають можливість застосовувати його у міру

*Таблиця 2*

**Фрагмент опитувальної форми**

**«Анкета для оцінки задоволеності споживачів»**

Оцінити ступень задоволеності споживачів за кожним із критеріїв з використанням такої шкали оцінок:

| Зовсім не задоволений | Не задоволений | Здебільшого не задоволений | Значно не задоволений | Скоріше не задоволений | Частково задоволений і частково не задоволений | Скоріше задоволений | Здебільшого задоволений | Задоволений | Абсолютно задоволений |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |

| Номер критерію (Хк) | Найменування критеріїв | Оцінка |
|---|---|---|
| 1 | Індекс якості обслуговування | |
| 2 | Рівень культури обслуговування (на думку покупців) | |
| 3 | Рівень додаткового обслуговування покупців | |
| 4 | Коефіцієнт витрат часу на придбання товарів | |
| 5 | Сприятливий клімат для співпраці та взаємовигідні перспективи | |
| 6 | Рівень зміни поведінки співробітників після застосування методів розвитку | |

*Таблиця 3*

**Матриця планування експерименту**

| Номер j-го експерименту | Значення і-го параметру (Хі) | | | | | | Результати розрахунків |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Х1 | Х2 | Х3 | Х4 | …. | Хк | |
| 1 | Х11 | Х21 | Х31 | Х41 | …. | Хк1 | У1 |
| 2 | Х12 | Х22 | Х32 | Х42 | …. | Хк2 | У2 |
| 3 | Х13 | Х23 | Х33 | Х43 | …. | Хк3 | У3 |
| 4 | Х14 | Х24 | Х34 | Х44 | …. | Хк4 | У4 |
| 5 | Х15 | Х25 | Х35 | Х45 | …. | Хк5 | У5 |
| 6 | Х16 | Х26 | Х36 | Х46 | …. | Хк6 | У6 |
| 7 | Х17 | Х27 | Х37 | Х47 | …. | Хк7 | У7 |
| 8 | Х18 | Х28 | Х38 | Х48 | …. | Хк8 | У8 |
| 9 | Х19 | Х29 | Х39 | Х49 | …. | Хк9 | У9 |
| 10 | Х110 | Х210 | Х310 | Х410 | …. | Хк10 | У10 |
| …. | …. | …. | …. | …. | …. | …. | …. |
| N | Х1 N | Х2 N | Х3 N | Х4 N | …. | Хк N | У N |

Примітка: N – число розрахунків, виконаних на ЕОМ за схемою дробових факторних реплік від повного факторного експерименту; к – число варійованих параметрів; Уj – значення характеристики, що апроксимується, в j-му розрахунку; Хij – значення і-го варійованого параметра в кодовій формі в j-ому розрахунку.



ISSN 2312-7600. Економічний нобелівський вісник. 2014. № 1 (7)

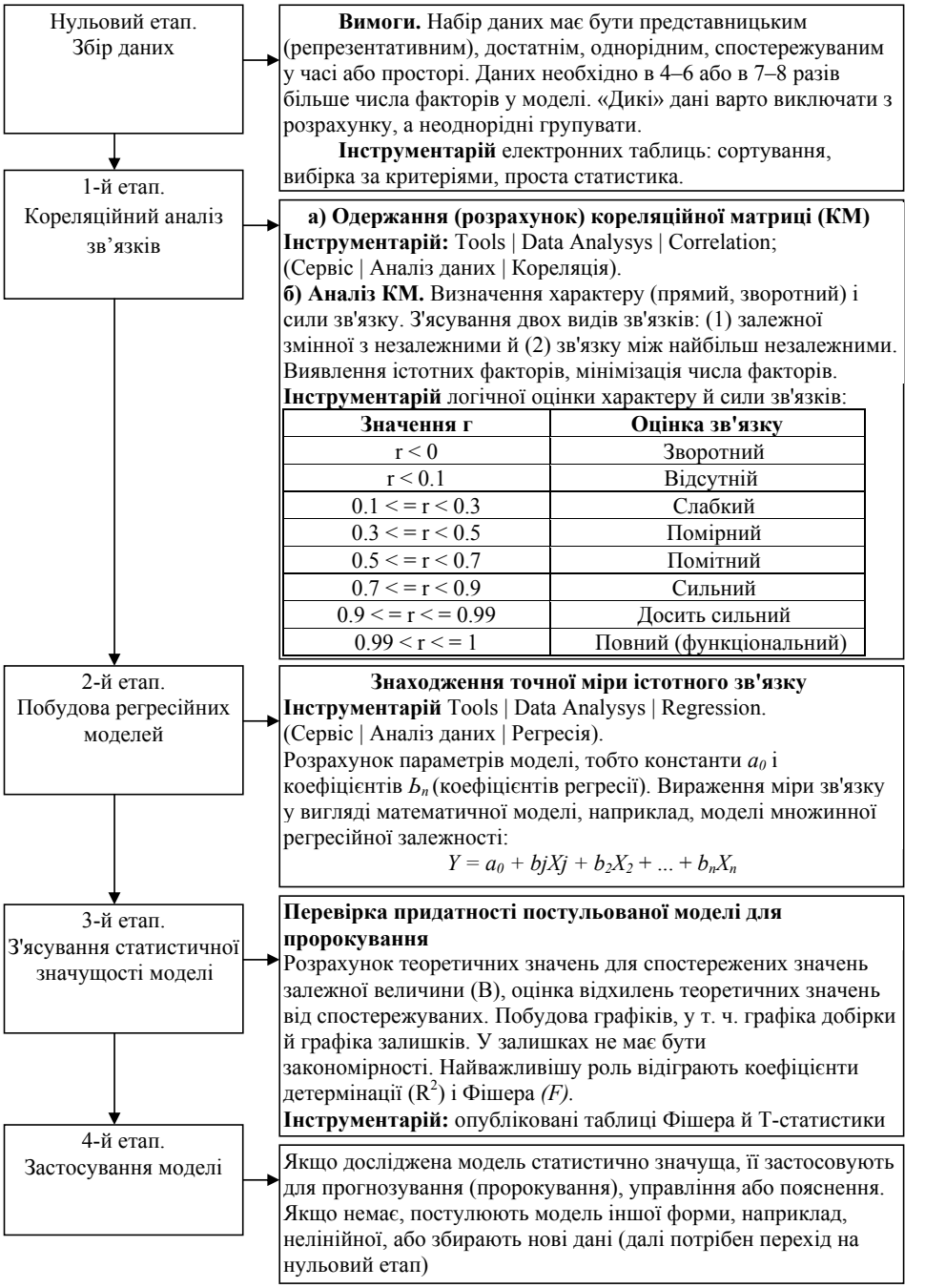



**Рис. 1. Етапи побудови математичної моделі задоволеності зацікавлених сторін розвитку кадрового потенціалу торговельних підприємств [19]**

необхідності, отримуючи знання про приховані зв'язки, покращуючи аналітичну підтримку прийняття рішень і підвищуючи їх обґрунтованість.

Для проведення розрахунків на ЕОМ за запропонованою нами методикою застосовується програма, що розроблена в середовищі Microsoft Excel. Дослідну перевірку і впровадження експертної методики оцінки зацікавлених сторін розвитку кадрового потенціалу на основі методу кореляційно-регресійного аналізу було проведено на торговельному підприємстві ТОВ «АТБ-маркет». Середнє значення ступеня задоволеності зацікавлених сторін розвитку кадрового потенціалу ТОВ «АТБ-маркет» за результатами експертної оцінки наведено у табл. 4.

*Таблиця 4*

**Середнє значення ступеня задоволеності зацікавлених сторін розвитку кадрового потенціалу ТОВ «АТБ-маркет»**

| Зацікавлена сторона | Середня оцінка | Лінгвістичне значення |
|---|---|---|
| Власники | 6,1 | Частково задоволений і частково не задоволений |
| Керівники | 7,0 | Скоріше задоволений |
| Співробітники | 7,9 | Здебільшого задоволений |
| Споживачі | 7,1 | Скоріше задоволений |

Як видно з табл. 4, найменший рівень задоволеності мають власники підприємства (6,1 бал), найвищий – співробітники (7,9 бала).

Для визначення факторів, які найбільше вплинули на величину ступеня задоволеності зацікавлених сторін нами було застосовано метод кореляційно-регресійного аналізу. Розрахунок оцінки факторів, що вплинули на рівень задоволеності відповідних зацікавлених сторін (Y) здійснюється відповідно до методики, описаної вище, із застосуванням спеціально розробленої програми в середовищі Microsoft Excel (табл. 5).

*Таблиця 5*

**Комплекс економіко-статистичних моделей оцінки задоволеності зацікавлених сторін розвитку кадрового потенціалу ТОВ «АТБ-маркет»**

| Зацікавлені сторони | Рівняння зв'язку | Оціночні показники | |
|---|---|---|---|
| | | $F_{розр}$ / $F_{табл}$ | $R^2$ |
| Власники | Y = 2,55 + 0,54 · X1 + 0,41 · X2 + 0,57 · X3,<br>де X1 – доход від клієнта;<br>X2 – рентабельність продажів клієнтові;<br>X3 – рівень продуктивності | 63,9 / 2,70 | 0,666 |
| Керівники | Y = 0,750 + 0,335 · X1 + 0,287 · X2 + 0,246 · X3,<br>де X1 – частка нових клієнтів;<br>X2 – рівень надання послуг покупцям;<br>X3 – рівень інноваційності | 129,8 / 2,67 | 0,727 |
| Співробітники | Y = 2,362 + 0,195 · X1 + 0,094 · X2 + 0,188 · X3 + 0,159 · X4,<br>де X1 – зміна рівня знань;<br>X2 – ступінь задоволеності співробітника навчанням на підприємстві;<br>X3 – коефіцієнт задоволеності потреб;<br>X4 – рівень засвоєних компетенцій | 80,25 / 2,503 | 0,821 |
| Споживачі | Y = – 3,016 + 0,414 · X1 + 0,302 · X2 + 0,793 · X3 + 0,129 · X4 + 0,022 · X5,<br>де X1 – рівень культури обслуговування (на думку покупців);<br>X2 – рівень додаткового обслуговування покупців;<br>X3 – індекс якості обслуговування;<br>X4 – сприятливий клімат для співпраці та взаємовигідної перспективи;<br>X5 – рівень зміни поведінки співробітників після застосування методів розвитку | 23,2 / 2,318 | 0,725 |

На основі отриманих математичних моделей можна зробити таки висновки:

1. Високий рівень множинного коефіцієнта детермінації ($R^2 = 0,67 – 0,82$) свідчить, що 67% – 82% варіації результативної змінної описується ознаками, що ввійшли в модель. Інша частина варіації припадає на частку неврахованих факторів. Перевірка рівняння регресії на значущість за критерієм Фішера довела, що рівняння можна вважати адекватним і значущим, оскільки Fрозр > Fтабл.

2. З побудованої моделі видно, що рівень задоволеності власників безпосередньо залежить від доходу від клієнта, рентабельності продажів клієнтові, рівня продуктивності праці. Таким чином, ступінь задоволеності власників зростає: на 0,54% при зростанні доходу від клієнта на 1%; на 0,41% при зростанні рентабельності продажів клієнтові на 1%; на 0,57% при зростанні рівня продуктивності на 1%.

3. З побудованої моделі видно, що рівень задоволеності керівників безпосередньо залежить від частки нових клієнтів, рівня надання послуг покупцям, рівня інноваційності. Тобто ступінь задоволеності менеджерів зростає на 0,335% при зростанні частки нових клієнтів на 1%; на 0,287% при зростанні рівня надання послуг покупцям на 1%; на 0,246% при зростанні рівня інноваційності на 1%.

4. З побудованої моделі видно, що рівень задоволеності співробітників безпосередньо залежить від зміни рівня знань, задоволеності співробітника навчанням, задоволеності потреб, рівня засвоєних знань і навичок. Таким чином, ступінь задоволеності співробітників зростає на 0,195% при зростанні зміна рівня знань на 1%; на 0,094% при зростанні ступеня задоволеності співробітника навчанням на підприємстві на 1 бал; на 0,188% при зростанні коефіцієнта задоволеності потреб на 1%; на 0,159% при зростанні рівня засвоєних компетенцій на 1%.

5. З побудованої моделі видно, що рівень задоволеності споживачів безпосередньо залежить від рівня культури обслуговування, рівня додаткового обслуговування, сприятливого клімату для співпраці та взаємовигідної перспективи, зміни поведінки співробітників після застосування методів розвитку. Тобто ступінь задоволеності споживачів зростає на 0,414% при зростанні рівня культури обслуговування на 1 бал; на 0,302% при зростанні рівня додаткового обслуговування покупців на 1%; на 0,793% при зростанні індекса якості обслуговування на 1%; на 0,129% при зростанні сприятливого клімату для співпраці та взаємовигідної перспективи на 1%; на 0,022% при зростанні рівня зміни поведінки співробітників після застосування методів розвитку на 1%.

На основі результатів вищенаведеного аналізу ТОВ «АТБ-маркет» було визначено такі дії, спрямовані на підвищення задоволеності зацікавлених сторін:

– розробка та проведення заходів з підвищення кваліфікації торговельно-оперативного персоналу і забезпечення їх необхідним обладнанням та комунікаціями;

– розробка заходів щодо розширення маркетингових досліджень для більш повного врахування вимог споживачів;

– залучення спеціалізованих організацій для розробки фірмового стилю підприємства та покращання якості рекламної діяльності;

– розробка та реалізація заходів із своєчасного виконання замовлень споживачів;

– розробка та впровадження заходів щодо підвищення якості обслуговування та зручності для споживачів при купівлі товару;

– розробка та впровадження заходів щодо підвищення продуктивності праці;

– розробка заходів щодо впровадження прогресивних форм організації праці;

– вдосконалення режимів роботи крамниць; підвищення рівня механізації праці працівників тощо;

– розробка заходів щодо створення сприятливого психологічного клімату;

– розробка заходів щодо задоволеності потреб співробітників підприємства.

**Висновки**. Отже, запропонована експертна методика оцінки зацікавлених сторін розвитку кадрового потенціалу підприємства на основі методу кореляційно-регресійного аналізу має важливе наукове і практичне значення Це виявляється в тому,

що значно поглиблюється факторний аналіз, внаслідок чого встановлюється місце і роль кожного фактора у формуванні рівня показника, що досліджується, і як результат, точніше, обґрунтовувати плани та управлінські рішення і повніше виявляти внутрішньогосподарські резерви з розвитку кадрового потенціалу на підприємстві. Для реалізації запропонованих заходів кадровий потенціал підприємства повинен мати відповідні компетенції, механізм формування яких буде розкрито у подальшому дослідженні.

## Список використаних джерел


1. Еленева Ю.Я. Теоретические основы создания методов оценки систем менеджмента качества организаций [Электронный ресурс] / Ю.Я. Еленева, М.Е. Просвирина. – Режим доступа: http: //www. quality21.ru
2. Міжнародний стандарт ISO 9001:2008. Системи менеджменту якості. Вимоги. – 2008. Вид. ISO – 2008. – 42 с.
3. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок: стратегический и операционный маркетинг / Ж.-Ж. Ламбен; пер. с англ. С. Жильцова; под ред. В.Б. Колчанова. – М.: Питер, 2004. – 796 с.
4. Лопатинская И.В. Лояльность как основной показатель удержания потребителей банковских услуг / И.В. Лопатинская // Маркетинг в России и за рубежом. – № 3. – 2002. – С. 23–30.
5. Іванкевич-Рак Б. Методи аналізу та оцінювання в процесі управління обслуговуванням споживачів / Б. Іванкевич-Рак, Л. Шульгіна, О. Корольчук // Lviv Polytechnic National University Institutional Repository. – 2010. – С. 276–285.
6. Стоун М. Маркетинг, ориентированный на потребителя / М. Стоун, Н. Вудкок, Л. Мэтчингер; пер. с англ. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2003. – 336 с.
7. Магура М.И. Современные персонал-технологии [Электронный ресурс] / М.И. Магура, М.Б. Курбатова. – Режим доступа: http: //www. dps.smrtlc.ru
8. Староверов Д. Лояльность персонала как фактор безопасности бизнеса [Электронный ресурс] / Д. Староверов. – Режим доступа: http://www.amulet-group.ru/page.htm?id=49
9. Куликов Г.Т. Мотивация труда наемных работников: монографія / Г.Т. Куликов. – К.: ІДСД НАН України, 2006. – 245 с.
10. Семикіна М. Мотивація конкурентоспроможної праці: теорія і практика регулювання: монографія / М. Семикіна. – Кіровоград: Пік, 2003. – 426 с.
11. Стахів О.В. Формування мотиваційного потенціалу вітчизняних підприємств в рамках реалізації європейської моделі якості / О.В. Стахів // Економіка і держава. – № 4. – 2007. – С. 86–91.
12. Конти Т. Система заинтересованных сторон: стратегическая ценность / Т. Конти // Методы менеджмента качества. – 2003. – № 1. – С. 4–13.
13. Ветитнев А. Модель удовлетворенности потребителей качеством санитарно-курортных услуг / А. Ветитнев // Стандарты и качество. – 2004. – № 7. – С. 54–57.
14. Белейчева А.С. Экспертная оценка продукции – инструмент определения удовлетворенности потребителей / А.С. Белейчева, Е.Б. Гаффорова // Методы менеджмента качества. – 2002. – № 6. – С. 26–28.
15. Копанева И.Н. Как измерить удовлетворенность потребителя / И.Н. Копанева // Методы менеджмента качества. – 2003. – № 6. – С. 21–26.
16. Кузнецов С.В. Методика измерения удовлетворенности потребителей [Электронный ресурс] / С.В. Кузнецов. – Режим доступа: http: //www. tvp.ru
17. Гнатієнко Г.М. Експертні технології прийняття рішень / Г.М. Гнатієнко, В.Є. Снитюк. – К.: ТОВ «Маклаут», 2008. – 444 с.
18. Гармідер Л.Д. Показники ефективності процесу розвитку кадрового потенціалу торговельних підприємств / Л.Д. Гармідер // Економічний часопис-XXI – 2013. – № 1–2 (1). – С. 88–91.
19. Організація праці менеджера на підприємствах гірничодобувної промисловості / Л.М. Варава, А.Г. Максимчук, А.Р. Арутюнян, А.А. Варава; ДВНЗ «Криворізький нац. ун-т». – Кривий Ріг: Вид. центр КНУ, 2012. – 482 с.

*Проанализированы подходы и методы к оценке удовлетворенности заинтересованных сторон предприятий. Доказано отсутствие единственного подхода к определению удовлетворенности заинтересованных сторон, которая учитывает особенности процесса развития кадрового потенциала торговых предприятия. Разработана методика экспертной оценки удовлетворенности заинтересованных сторон развития кадрового потенциала торговых предприятий с применением процедуры, основанной на методе корреляционно-регрессионного анализа.*

***Ключевые слова: кадровый потенциал, методика, развитие, заинтересованные стороны, оценка, удовлетворенность.***

*The article analyzes the approaches and methods how to estimate the interested parties satisfaction of the enterprises. Absence of the unique approach to determination of interested parties satisfaction which considers features of staff potential development of trading enterprises is proved. A method of an expert assessment of interested parties satisfaction of staff potential development of trading enterprises with the application of procedure based on a method correlation analysis have been developed.*

***Key words: staff potential, method, development, interested parties, estimation, satisfaction.***

*Одержано 4.03.2014.*

УДК 339.727.22

**Г.Я. ГЛУХА,**
*кандидат економічних наук, доцент*
*Дніпропетровського університету*
*імені Альфреда Нобеля*

# ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ У КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

*Статтю присвячено концептуальній проблемі взаємозалежності економічного зростання національної економіки та прямих іноземних інвестицій. У ній проаналізовано основні чинники, які зумовлюють значний приплив прямих іноземних інвестицій у країну. Основним результатом роботи є виявлення значної кореляції між обсягом прямих іноземних інвестицій, реальним ВВП та обсягом заощаджень для 20 країн, які є лідерами із залучення прямих іноземних інвестицій у 2012 р. Проаналізовано основні тенденції залучення іноземних інвестицій країнами, що належать до різних груп. Розглянуто тенденції та перспективи залучення іноземного капіталу в Україну.*

***Ключові слова: економічне зростання, прямі іноземні інвестиції.***

**Вступ.** Однією з насущних проблем на рівні управління національною економікою є проблема пошуку чинників, які створюють поштовх для економічного зростання та розвитку країни.

Глобальні тенденції свідчать про певні відмінності у процесах економічного зростання у різних країнах. Ці особливості часто пов'язані з рівнем розвитку країни, з тим, до якого технологічного укладу належить економіка країни. Відповідно, рецепти економічного зростання не можуть бути однакові для країн, які належать до різних груп та категорій. Наприклад, деякі вчені вважають, що певні фактори, що прискорюють зростання розвинутих країн, можуть гальмувати аналогічні процеси у країнах, що розвиваються.

Проте з плином часу відбувається зближення розвинутих країн та країн з ринком, що формується, та країн з ринком, що розвивається. Статистичні дані демонструють, що починаючи з 90-х рр. XX ст. темпи економічного зростання у країнах, що розвиваються, планомірно підвищуються та суттєво перевищують темпи зростання у розвинутих країнах. Крім того, треба відзначити нетипові тенденції, наприклад, у 2010 р. глобальні інвестиційні потоки країн, що розвиваються, вперше склали більше половини загальних потоків прямих іноземних інвестицій [1, с. 65].

Питання «наскільки прямі іноземні інвестиції впливають на економічне зростання?» залишається актуальним незважаючи на те, що воно активно обговорюється вже не один десяток років в економічній літературі.

Проблему впливу прямих іноземних інвестицій на економічне зростання та різні аспекти іноземного інвестування розглядали у своїх працях такі українські та російські дослідники, як В. Антонов [2], А. Даниленко [3], Ю. Іванова [4], М. Корж [1], О. Пирог [5] та ін. Формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні стало предметом досліджень Г. Білецької [6], Д. Буркальцева [7], Т. Затонацької [8], С. Іщук [9], М. Костромського [10], Г. Найди [11], Г. Пилипенко [12], О. Шевченко [13]. Серед закордонних дослідників слід відзначити праці Е. Прасада, Р. Раджара, А. Субраманяна [14].

*© Г.Я. Глуха, 2014*

Проте, на наш погляд, доцільно розглянути питання, яку роль відіграють прямі іноземні інвестиції у процесі економічного зростання у різних країнах світу: позитивну, нейтральну або негативну? А також, проаналізувати у цьому контексті основні тенденції та проблеми залучення прямих іноземних інвестицій в українську економіку.

**Постановка завдання.** Метою цієї статті є теоретичне обґрунтування взаємозалежності економічного зростання національної економіки та прямих іноземних інвестицій, визначення основних чинників, які зумовлюють значний приплив прямих іноземних інвестицій у країну залежно від рівня розвитку країни, а також аналіз тенденцій та перспектив залучення іноземного капіталу в Україну.

**Результати дослідження.** Інвестиції як фактор економічного зростання є предметом досліджень науковців від середини XX ст. У цей період Є. Домар та Р. Харрод, розвиваючи ідею Кейнса, запропонували неокейнсіанську теорію економічного зростання, у якій увага акцентується саме на інвестиціях. При цьому використовується виробнича функція В. Леонтьєва, яка має постійну граничну продуктивність капіталу. Обсяг випуску залежить тільки від капіталу, тому що праця не є обмеженим ресурсом. Норма заощаджень s и фондоозброєність (K/Y) є константами.

Під впливом моделі Домара–Харрода у середині XX ст. більшість дослідників підкреслювали залежність економічного зростання від нагромадження капіталу, відповідно, важливим вважалося довгострокове зростання мобілізації капіталу.

Ключовим елементом економічного зростання у неокласичній моделі Р. Солоу також є нагромадження капіталу. Але неокласичний підхід кардинально відрізняється від неокейнсіанського тим, що у моделі використовується виробнича функція Кобба – Дугласа, у якій фактори виробництва невзаємозамінні, норма вибуття основного капіталу постійна й пропорційна капіталу. Таким чином, у моделі Солоу положення економіки на рівноважній траєкторії зростання залежить від величин s, n и g. Екзогенність цих змінних економічного зростання, зокрема, технічного прогресу, зумовили критику неокласичної моделі.

Що стосується сучасних досліджень, то сьогодні роль інвестицій у зростанні економіки практично не заперечується, але виникають питання: «наскільки важливе для зростання походження цього інвестиційного капіталу?», «чи будуть сприяти зростанню будь-які інвестиції внутрішні чи зовнішні (з точки зору національної економіки)?», «чи буде мати залучення іноземного капіталу особливий вплив на економічне зростання національної економіки?».

Відповідно до даних світових статистичних організацій загальний обсяг прямих іноземних інвестицій у світі у 2012 р. зменшився на 22% і становить 1350925 млн дол. Це на 33% нижче рівня 2007 р., коли був досягнутий максимум прямих іноземних інвестицій за період з 1970 р. Графік світового обсягу прямих іноземних інвестицій наведено на рис. 1. Такі процеси відбуваються на фоні зменшення середніх темпів приросту ВВП по усіх країнах у 2012 р. Порівняно з 2011 р. (3,63%) вони знизились та склали 3,54% (рис. 2).

Крім того, ми бачимо сталу тенденцію останніх років (приблизно останні 10 років) зменшення частки прямих іноземних інвестицій у розвинутих країнах та відповідного її збільшення по групі країн з ринком, що формується, та країн з ринком, що розвивається (рис. 3). Так, у 2012 р. частки прямих іноземних інвестицій у розвинутих країнах склала 62%, у країнах з ринком, що формується, та країнах з ринком, що розвивається – 38%.

Проте аналіз існуючих досліджень показав, що у 2006 р. МВФ опублікував доповідь трьох індійських професорів Е. Прасада, Р. Раджара, А. Субраманяна, у якій вони ставлять під сумнів концепцію неокласиків стосовно позитивної ролі іноземних інвестицій в економічному зростанні бідних країн. На основі аналізу статистичних даних за період з 70-х рр. XX ст. автори висовують гіпотезу про те, що неіндустріальні країни, які розраховують переважно на іноземне фінансування, всупереч прогнозам класичних теоретичних моделей не демонструють швидкого зростання, у той же час в індус-

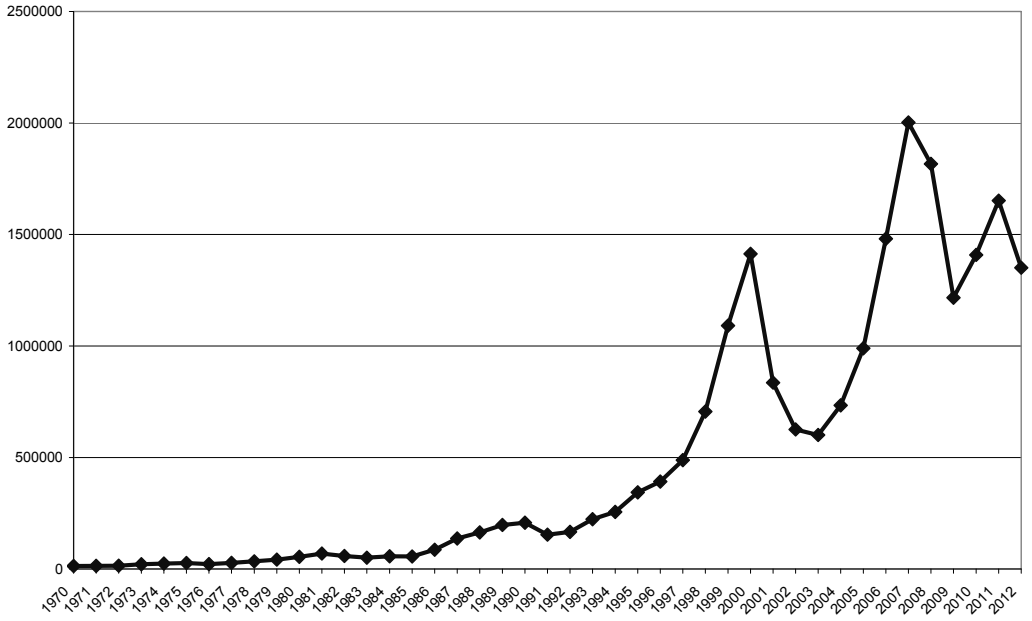



**Рис. 1. Світовий обсяг прямих іноземних інвестицій за період 1970–2012 рр., млн дол. (побудовано за даними UNCTAD) [15]**

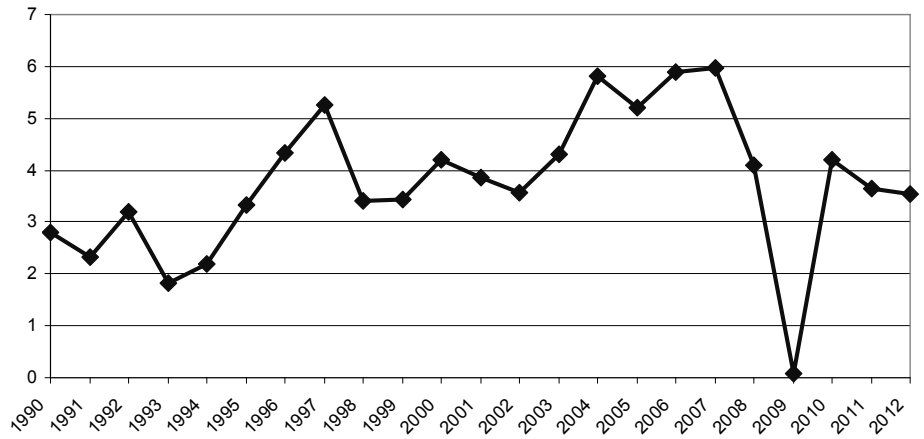



**Рис. 2. Середні темпи приросту ВВП у світі за період 1990–2012 рр., % (побудовано за даними МВФ) [16]**

стріальних країнах зростання і ступінь іноземного фінансування характеризуються позитивною кореляцією [14].

Деякі українські та російські дослідники теж вказують на відсутність суттєвого впливу іноземних інвестицій на економічне зростання. Так, О. Пирог у своєму дослідженні проаналізувала залежність прямих іноземних інвестицій від макроекономічних показників та отримала підтвердження існування кореляції між прямими іноземними інвестиціями та реальною річною зміною валового внутрішнього продукту (коефіцієнт кореляції за період 1998–2003 рр. становить 0,9613), що свідчить про тісний прямо пропорційний лінійний зв'язок, тобто за досліджуваний період стабільні темпи зрос-

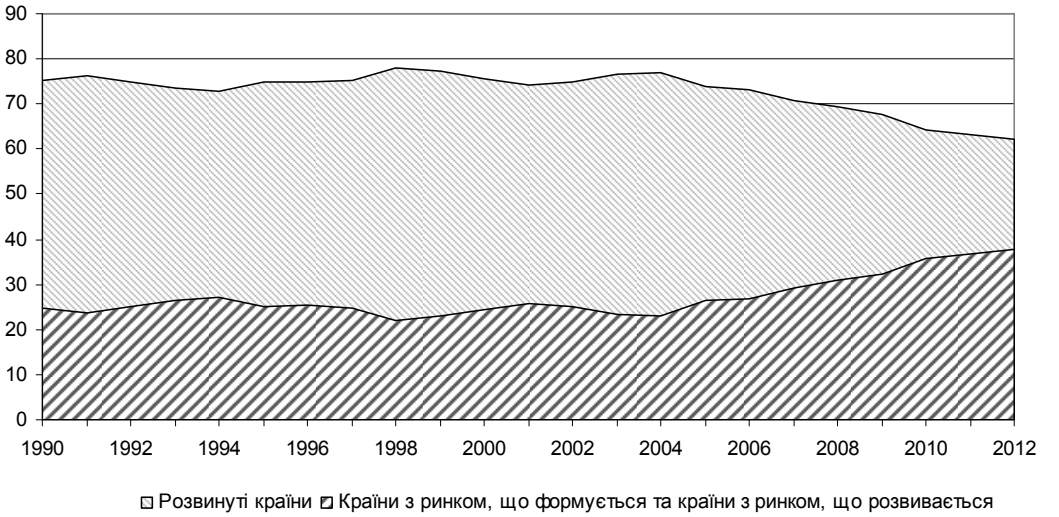



**Рис. 3. Зміна частки прямих іноземних інвестицій у розвинутих країнах та по групі країн з ринком, що формується, та країн з ринком, що розвивається, у період 1990–2012 рр., % (побудовано за даними UNCTAD) [15]**

тання ВВП забезпечили зростання обсягів прямих іноземних інвестицій. Проте існування зворотного зв'язку автор ставить під сумнів, вказуючи, що світова модель «зростання виробництва – зростання інвестицій – економічне зростання» в сучасних умовах української економіки не спрацьовує [5].

Ю. Іванова аналізуючи значущість іноземної участі в економічному зростанні регіону на основі виробничої функції Кобба – Дугласа робить висновок, що роль інвестиції в основний капітал організацій за участю іноземного капіталу не значна й становить 0,076. [4]

Для більш детального аналізу зазначених тенденцій ми виділили 20 країн, що є найбільшими реципієнтами прямих іноземних інвестицій у світі за даними UNCTAD у 2012 р. Виявилося, що з цих 20 країн 8 – країни, що розвиваються, та країни з ринком, що формується, і 11 – розвинуті країни. Результати наших розрахунків наведено у табл. 1 (розраховано за даними [15–17]).

Аналізуючи дані, можна також сказати, що обсяг приросту прямих іноземних інвестицій у 2012 р. для усіх 20 країн менший середнього показника приросту за період з 1991 р. Крім того, аналіз даних дає цікавий результат: для 18 країн приріст інвестицій з 1991 р. складає більше ніж 95%, а для двох країн (Гонконг та Ірландія) більше ніж 87%. Тобто, останні 25 років у світі спостерігаються активні процеси міграції інвестиційного капіталу.

Що стосується зв'язку між темпами економічного зростання та прямими іноземними інвестиціями, то, крім основного питання про існування такої залежності, виникає ще одне питання. А саме, що мається на увазі, коли мова йде про високі темпи зростання? Тобто, на наш погляд, суперечливим є питанням визначення межі, яка відділяє високі темпи зростання від низьких. Пропонуємо вважати такою межею середній рівень приросту ВВП усіх країн світу. Ми розрахували середньорічні темпи приросту ВВП 188 країн світу за період від 1990 р. до 2012 р. на основі даних МВФ. Інтервал варіації цього показника у світі: від близько –2,29% до 12,33%. Отримані середні темпи проросту ВВП – 3,73%. Темпи зростання, що близькі до середнього, характерні для 57 країн [17].

У групі 20 країн, які ми розглядали, частка приросту прямих іноземних інвестицій розвинутих країн у 2012 р. складає 78%, країн, що розвиваються, та країн з ринком,

*Таблиця 1*

**Рейтинг країн – найбільших реципієнтів прямих іноземних інвестицій у 2012 р. та України**

| Місце у рейтингу | Країна | Обсяг ПІІ, млн дол. | | Приріст ПІІ у 2012 р., млн дол. | Середні темпи приросту ВВП, % | Сальдо платіжного балансу у 2012 р., млн дол. | Рейтинг за платіжним балансом у 2012 р. | Середня частка заощаджень, % | Коеф. кореляції ПІІ та | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 2 011 р. | 2 012 р. | | | | | | Заощаджень | ВВП |
| 1 | США | 3509359 | 3931976 | 422617 | 2,41 | -487 200 | 193 | 15,27 | 0,93 | 0,93 |
| 2 | Гонконг | 1184511 | 1422375 | 237864 | 3,97 | 12 870 | 24 | 31,71 | 0,87 | 0,96 |
| 3 | Франція | 956245 | 1094961 | 138716 | 1,54 | -58 700 | 188 | 19,54 | 0,93 | 0,96 |
| 4 | Великобританія | 1184567 | 1321352 | 136784 | 2,11 | -57 700 | 187 | 15,05 | 0,80 | 0,98 |
| 5 | Китай | 711802 | 832882 | 121080 | 10,02 | 170 800 | 2 | 44,45 | 0,98 | 0,98 |
| 6 | Британські Віргінські острови | 297995 | 362891 | 64896 | 2,7 | 363 | 49 | | | -0,23 |
| 7 | Австралія | 552566 | 610517 | 57950 | 3,17 | -47 100 | 186 | 21,89 | 0,96 | 0,94 |
| 8 | Сінгапур | 625745 | 682396 | 56651 | 6,36 | 44 870 | 11 | 45,11 | 0,96 | 0,98 |
| 9 | Росія | 457474 | 508890 | 51416 | 2,01 | 85 060 | 4 | 28,71 | 0,89 | 0,94 |
| 10 | Канада | 586999 | 636972 | 49973 | 2,29 | -59 920 | 190 | 20,20 | 0,94 | |
| 11 | Ірландія | 251674 | 298088 | 46414 | 4,87 | 3 500 | 33 | 20,14 | 0,64 | 0,93 |
| 12 | Туреччина | 140017 | 181066 | 41049 | 4,27 | -59 740 | 189 | 18,06 | 0,88 | 0,93 |
| 13 | Чилі | 171752 | 206594 | 34841 | 5,23 | -9 769 | 177 | 22,40 | 0,97 | 0,96 |
| 14 | Польща | 198196 | 230604 | 32407 | 3,33 | -18 290 | 180 | 17,62 | 0,96 | 0,98 |
| 15 | Швеція | 344100 | 376181 | 32081 | 2,21 | 37 560 | 13 | 22,46 | 0,94 | 0,98 |
| 16 | Швейцарія | 644912 | 665596 | 20684 | 1,52 | 66 100 | 9 | 19,98 | -0,41 | 0,95 |
| 17 | Індія | 206435 | 226345 | 19911 | 6,39 | -80 150 | 192 | 27,56 | 0,97 | 0,98 |
| 18 | Індонезія | 185804 | 205656 | 19853 | 4,95 | -20 730 | 182 | 27,79 | 0,99 | 0,98 |
| 19 | Угорщина | 84467,3 | 103557 | 19089 | 0,99 | 2 146 | 38 | 18,79 | 0,96 | 0,98 |
| 20 | Бельгія | 993179 | 1010967 | 17788 | 1,79 | -4 800 | 164 | 24,09 | 0,88 | 0,95 |
| 39 | Україна | 65485 | 72804 | 7319 | -0,40 | -9 108 | 176 | 22,94 | 0,54 | 0,84 |



ISSN 2312-7600. Економічний нобелівський вісник. 2014. № 1 (7)

що формується – 22%. Серед них тільки 9 країн, мають високі темпи зростання (більші 3,73%). У групі розвинутих країн, які є лідерами із залучення іноземних інвестицій, переважна більшість країн (9 з 12) мають темпи зростання нижчі середніх світових темпів. Тобто ми не можемо однозначно сказати, в індустріальних країнах зростання і ступінь іноземного фінансування характеризуються позитивною кореляцією.

У групі країн з ринком, що формується, та країн, що розвиваються, переважна більшість країн (5 з 8) мають стало високі темпи зростання. Відповідно, на основі наших розрахунків, ми можемо підтвердити висновок Е. Прасада, Р. Раджара, А. Субраманяна про те, що у групі неіндустріальних країн, саме країни з найвищими темпами зростання одержують більше прямих іноземних інвестицій. Це базується на припущенні, що у країн, які характеризуються швидким зростанням, дійсно кращі можливості для інвестицій, і саме тому вони залучають більше прямих іноземних інвестицій.

У дослідженні Е. Прасада, Р. Раджара, А. Субраманяна всупереч прогнозам класичних теоретичних моделей не підтвердилась також негативна кореляція між платіжним балансом та зростанням неіндустріальних країн. Мається на увазі, що при збільшенні пасивного платіжного балансу збільшуються темпи економічного зростання. Більшість неіндустріальних країн демонструють позитивну кореляцію між платіжним балансом та зростанням. Іншими словами, країни, що розвиваються, які переважно використовують зовнішнє фінансування в довгостроковому періоді, не тільки не демонструють більш високі темпи зростання, але навіть зростають більш повільно. І навпаки, індустріальні країни, які більше покладаються на іноземне фінансування, дійсно зростають більшими темпами [14].

Автори наводять два можливі пояснення таких взаємозв'язків. Так, позитивна кореляція між платіжними балансами та зростанням сильніша у фінансово менш розвинених країн. Це прояснюється можливими ускладненнями отримання прибутку від інвестицій при слабкому розвитку фінансового ринку. Тому інвестиції здійснюються переважно за рахунок внутрішніх джерел. При цьому неіндустріальні країни з більшим обсягом заощаджень характеризуються більш високими темпами зростання. По-друге, країна, що розвивається, може свідомо вжити протекціоністські заходи щодо обмеження іноземних інвестицій для запобігання завищенню курсу валюти. Такі заходи сприяють підвищенню конкурентоспроможності національних товарів, які виробляються для експорту. Збільшення експорту, у свою чергу, може відповідно впливати на економічне зростання через збільшення чистого експорту [14].

За даними, що ми навели у табл. 1, 12 країн входять до 20 найбільших у світі нетто-імпортерів (найбільше від'ємне сальдо платіжного балансу за 2012 р.), 5 країн входять у 20 найбільших нетто-експортерів. Проте ми не можемо сказати, що переважно самі експортують капітал. Тому що у нашому дослідженні серед країн з ринком, що формується, виявилося тільки три з восьми країн з активним платіжним балансом (Китай, Росія, Угорщина), інші мають значне від'ємне сальдо платіжного балансу.

Що стосується заощаджень, то ми виявили тенденцію зниження частки заощаджень у ВВП останні три роки у 11 країн. У дев'яти країнах (Австралія, Канада, Бельгія, Угорщина, Польща, Італія, Ірландія, Туреччина, США) у 2012 р. частка заощаджень дещо збільшилась. Ми розрахували середню частку заощаджень у ВВП для групи розвинутих країн за період 1990–2012 рр., яка склала 23%. Серед країн, які більше залучали інвестиції 8 мають у 2012 р. найбільшу частку заощаджень (Китай – 49%, Сінгапур – 46, Індонезія – 33, Індія – 30, Росія – 28, Гонконг – 28, Швеція – 26, та Австралія – 25%), найменша частка заощаджень притаманна США (10%). Ми можемо зробити висновок, що прямого зв'язку обсягів залучення прямих іноземних інвестицій та частки заощаджень у ВВП не виявлено. Але у переважної більшості країн, які є найбільшими реципієнтами прямих іноземних інвестицій, спостерігається значна кореляція між обсягами прямих іноземних інвестицій та обсягом заощаджень за період 1990–2012 рр.

Взагалі ми виявили значний тісний зв'язок між обсягом прямих іноземних інвестицій та реальним ВВП по усіх країнах (за винятком Британських Віргінських островів).

Ми проаналізували також ситуацію, що склалася в українській економіці. Аналіз даних по Україні свідчить, що за останні роки ми можемо спостерігати зниження темпів зростання прямих іноземних інвестицій в Україну. Так, згідно зі статистичними даними темпи зростання інвестицій у 2012 р. склали 11%. На рис. 4 наведено динаміку прямих іноземних інвестицій в українську економіку за період 1995–2012 рр.

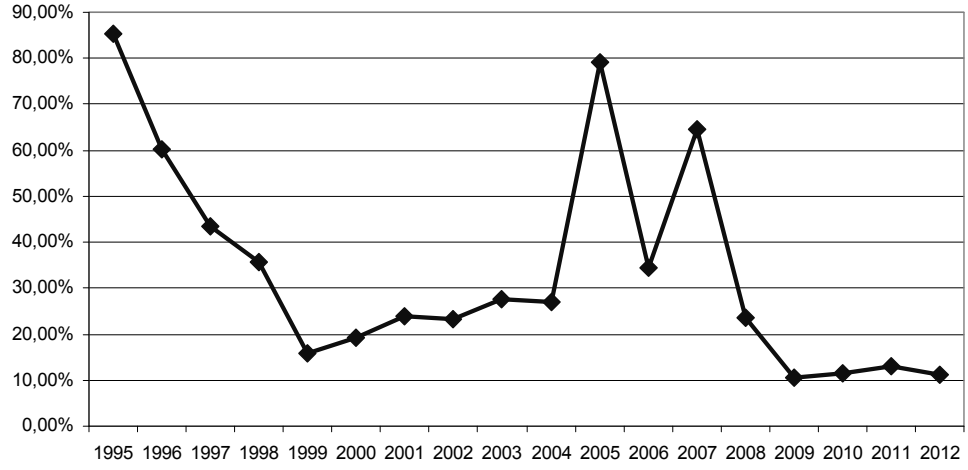



**Рис. 4. Динаміка прямих іноземних інвестицій в українську економіку за період 1996–2012 рр. (побудовано за даними UNCTAD) [15]**

Найвищі показники приросту прямих іноземних інвестицій після 1996 р. в Україні були зафіксовані у 2005 р. (79%). Це зумовлено приватизаційним продажем компанії Mittal Steel Germany Gmbh на суму близько 4,8 млрд дол. металургійного комбінату «Криворіжсталь» і приватним продажем банку «Аваль» австрійському Raiffaizenbank на суму 1,03 млрд дол. [18].

Загальний обсяг залучених прямих іноземних інвестицій в економіку України на початок 2013 р. склав 64044,1 млн дол. США. [19, с. 260]. Частка прямих іноземних інвестицій у ВВП в Україні складає у 2012 р. 41%. За цим показником Україна знаходиться на 94 місці у світі (порівняно в Угорщині – 82%, Чехії – 70, Польщі – 47, Франції – 42, США – 25, у Німеччині – 20%).

**Висновки.** Таким чином, зважаючи на висновок про тісний зв'язок реального ВВП та прямих іноземних інвестицій ми вважаємо за доцільне створити в Україні умови для більш активного залучення іноземного капіталу. Це дозволить, як зазначає О. Шевченко, вирішити не тільки питання підвищення ефективності розвитку виробництва, але і соціальні питання [13, с. 175].

Для реалізації цієї мети в Україні необхідно подолати негативні фактори, які, на жаль, сьогодні здійснюють деструктивний вплив на економічне зростання. До таких факторів належать політико-правова нестабільність, невпорядкованість відносин власності, бюрократичні перешкоди та корупція, недостатній рівень розвитку інститутів, значний ступінь тінізації економіки.

Для формування інвестиційної політики нового покоління в Україні слід запевнити міжнародну інвестиційну спільноту у надійності України як партнера, сформувати чітке та стабільне законодавство, що стосується інвестиційної діяльності, здійснити стимулюючі заходи для залучення коштів населення на інвестиційні цілі [8, с. 87; 11].

Як подальше дослідження слід розглянути структурні трансформації у контексті впливу на ефективність окремих регіонів, секторів економіки, видів економічної діяльності визначити пріоритетні сфери залучення інвестицій, оптимізувати структурну політику залучення іноземних інвестицій в Україну.

## Список використаних джерел


1. Корж М.А. Пряме іноземне інвестування в умовах фінансової глобалізації / М.А. Корж // Фінанси України. – 2011. – № 12. – С. 61–76.
2. Антонов В.Б. Оцінка ефективності структурних трансформацій залучення прямих іноземних інвестицій в Україні / В.Б. Антонов // Регіональна економіка. – 2010. – № 3. – С. 85–94.
3. Даниленко А.А. Світові тенденції та особливості розвитку прямих іноземних інвестицій / А.А. Даниленко // Фінанси України. – 2009. –№ 4. – С. 99–108.
4. Иванова Ю.Ю. Влияние инвестиций на экономический рост России: эмпирический анализ [Электронный ресурс] / Ю.Ю. Иванова. – Режим доступа: http://www.nsu.ru/exp/ref/Media:4ef1a2be8846c8c01300028902.pdf
5. Пирог О.В. Іноземні інвестиції як фактор економічного зростання України [Електронний ресурс] / О.В. Пирог. – Режим доступу: http://dspace.nbuv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/4291/st_27_12.pdf?sequence=1
6. Білецька Г.М. Інвестиційний клімат: проблеми сучасності та шляхи покращення / Г.М. Білецька // Економіка. Фінанси. Право. – 2007. – № 11. – С. 17–19.
7. Буркальцева Д. Заощадження населення як національний інвестиційний ресурс / Д. Буркальцева. // Банківська справа. – 2007. – № 6. – С. 75–80.
8. Затонацька Т.Г. Деякі аспекти імплементації інвестиційної політики нового покоління в Україні / Т.Г. Затонацька // Фінанси України. – 2013. – № 12. – С. 78–88.
9. Іщук С.О. Інвестиції в основний капітал та їх вплив на соціально-економічний розвиток регіону / С.О. Іщук // Регіональна економіка. – 2013. – № 1. – С. 35–42.
10. Костромський М.В. Державна інвестиційна політика та її вплив на економічний розвиток України / М.В. Костромський // Академічний огляд. – 2008. – № 1. – С. 152–155.
11. Найда Г.М. Роль інвестицій в економічному зростанні держави та проблеми їх залучення [Електронний ресурс] / Г.М. Найда, М.П. Дранович. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/9_KPSN_2011/Economics/4_84567.doc.htm
12. Пилипенко Г.М. Теоретичні моделі регулювання інноваційно-інвестиційної активності / Г.М. Пилипенко, В.В. Чорнобаєв // Європейський вектор економічного розвитку: зб. наук. праць. – 2007. – № 2 (3). – 68–74.
13. Шевченко О.В. Інвестиційна активність регіонів України: вплив на економічне зростання / О.В. Шевченко. – Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 1 (10). – С. 175–181.
14. Иностранный капитал и экономический рост [Електронний ресурс] / Э. Прасад, Р. Раджан, А. Субраманян. – Режим доступу: http://www.idea-magazine.com.ua/archive/7768/makro/7792.html
15. UNCTADSTAT [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx
16. International Monetary Fund. Data and Statistics. World Economic Outlook Database, October 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/weodata/weoselgr.aspx
17. World Development Indicators [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators
18. Приріст прямих іноземних інвестицій в Україну в 2005 році побив всі рекорди [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ua.comments.ua/politics/40531-Pririst_pryamih_inozemnih.html
19. Статистичний щорічник України за 2011 / за ред. О.Г. Осауленка. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2012. – 558 с.

*Статья посвящена концептуальной проблеме взаимозависимости экономического роста национальной экономики и прямых иностранных инвестиций. В ней проанализированы основные факторы, которые предопределяют значительный приток прямых иностранных инвестиций в страну. Основным результатом работы является выявление значительной корреляции между объемом прямых иностранных инвестиций, реальным ВВП и объемом сбережений для 20 стран, которые являются лидерами по привлечению прямых иностранных инвестиций в 2012 г. Проанализированы основные тенденции привлечения иностранных инвестиций странами, которые относятся к разным группам. Рассмотрены тенденции и перспективы привлечения иностранного капитала в Украину.*

***Ключевые слова: экономический рост, прямые иностранные инвестиции.***

*The article focuses on the conceptual problem of dependence between national economic growth and foreign investments. The study focused on the major factors that considerably attract investments into the state. To illustrate correlation between direct foreign investments, GDP and savings amounts we have analyzed the economic activity of 20 states that in 2012 attracted most of foreign investments. The trends to attract investments by various groups of states have been identified. Foreign capital as the major factor to stimulate Ukraine's economy has been considered.*

***Key words: economic growth, direct foreign investments.***

*Одержано 4.03.2014.*

УДК 330.341

**Л.С. ГОЛОВКО,**
*ст. викладач Обласного комунального вищого навчального закладу «Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води*

# ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК РЕСУРС ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

*У статті проаналізовано економічну категорію «людський капітал», обґрунтовано особливості соціально-економічних аспектів формування людського капіталу в сучасних умовах. Аналізуються тенденції розвитку теорії людського капіталу; розглядаються певні рівні та основні види людського капіталу суспільства, методики його виміру. У статті також розглядаються проблеми, пов'язані з визначенням економічного розвитку.*

***Ключові слова: людський капітал, соціальний капітал, інтелектуальний капітал, ресурс, економічний розвиток, конкурентоспроможність, постіндустріальне суспільство, інновації.***

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Тенденції економічного розвитку нового інституціонального середовища вимагають приділяти особливу увагу можливостям застосування досвіду розвинутих країн щодо формування людського капіталу як необхідної умови конкурентоспроможності національної економіки. За таких умов набуває актуальності проблема ресурсного забезпечення соціально-економічного розвитку країни. Йдеться не тільки про фінансові та матеріально-технічні ресурси, а саме про ті види ресурсного забезпечення, що пов'язані з людьми. Людський капітал як потенційний ресурс економічного розвитку країн впливає на якість і рівень життя населення та соціально-трудові відносини. У структурі різних видів капіталу нагромадження людського капіталу, його раціональне використання стає стратегічним ресурсом суспільного розвитку, ключовим чинником створення конкурентних переваг і зростання добробуту суспільства [7].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розробкою методологічних і науково-практичних проблем людського розвитку й нарощування людського потенціалу активно займаються вчені О. Грішнова, Е. Лібанова, О. Амоша, В. Гойло, Т. Заславська, А. Клепач, І. Майбуров, О. Шкаратан та ін. Цікавими і корисними для подальшого просування у вітчизняних дослідженнях людського розвитку є праці західних економістів, присвячені проблематиці інформаційного суспільства, серед них праці Т. Сакайя, Т. Стоуньєра, Е. Тоффлера, Р. Уотермена, Ч. Хенді, які розширюють існуючі уявлення про кінцеві цілі соціально-економічного розвитку, роль і місце людини у ньому, інноваційні можливості й перспективи економічного розвитку у людському вимірі [4].

**Цілі статті.** Метою дослідження є теоретико-методологічне обґрунтування ролі та впливу людського капіталу на соціально-економічний стан країни та розгляд людського капіталу через якість людських ресурсів як стратегічного чинника економічного розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Макроекономічні показники потребують адекватного відображення у рівні і якості життя населення, тому першочерговим завданням є надання економічному зростанню соціальної спрямованості. Нинішній етап суспільного розвитку визначається активізацією соціальних чинників економічного зростання, насамперед тих, що відповідають за процес формування людського



© Л.С. Головко, 2014

капіталу. Оскільки наука активно розвивається, передові країни ставлять за мету прискорення переходу від постіндустріального етапу розвитку до інформаційного. Україна перебуває на шляху до індустріального етапу, і тому її науковий і освітній потенціал має стати пріоритетним фактором розвитку суспільства. Підвищення ефективності управління підприємством на основі використання всіх його ресурсів, серед яких важливе місце належить людському капіталу, інтелектуальному капіталу та соціальному капіталу, потребує визначення нових підходів і методів. Можна виділити дві основні причини виникнення інтересу до цього поняття. По-перше, це загальна закономірність розвитку сучасної науки в цілому, яка виявляється в концентрації уваги вчених на дослідженні проблем людини. По-друге, це визнання того факту, що активізація інтелектуального потенціалу, творчого потенціалу людини, розвиток висококваліфікованої робочої сили є найефективнішим способом досягнення економічного зростання.

Капітал як економічна категорія є відносинами економічної власності між капіталістами та найманими працівниками з приводу раціонального використання сукупності матеріальних і нематеріальних чинників виробництва, робочої сили, інтелектуального потенціалу, фінансового капіталу з метою відтворення себе як системи, створення конкретних цінностей, доходу на основі відособленого економічного інтересу. Основним чинником економічного розвитку, що має об'ємний ресурс як за якісно-кількісними, так і за часовими параметрами, є людський капітал.

Людський капітал – міра втілених у людині природних здібностей, таланту, рівня освіти, кваліфікації, професійного досвіду, стану здоров'я, якості харчування та їх здатність приносити доход [3].

Залежно від роду виконуваної роботи людський капітал поділяють на загальний людський капітал, специфічний людський капітал, людський інтелектуальний капітал [1].

Найбільш загальне визначення людського капіталу: знання, компетенції та властивості, що втілені в індивідах, які сприяють створенню особистого соціального і економічного добробуту. У ряді визначень людського капіталу підкреслюється ринковий характер категорії, в інших визначеннях увага акцентується на відтворюваності людського капіталу як економічного ресурсу, підкреслюється необхідність цілеспрямованих зусиль для його створення. Зростає багатоманітність підходів як до змістового наповнення цього поняття, так і до способів вимірювання та оцінки запасів людського капіталу, його віддачі, ефективності використання, внеску в економічне зростання [7].

У національному багатстві країн Великої сімки та ЄС на початку XXI ст. частка людського капіталу становила 78% (59% світового підсумку) порівняно з 50% і 11% відповідно, що припадали на країни СНД.

Людський капітал як частину сукупного капіталу суспільства, що є накопиченими витратами на загальну освіту, спеціальну підготовку, охорону здоров'я, переміщення робочої сили, методологічно доцільно класифікувати за видами інвестицій, вкладених у людський капітал.

В Україні визначено узагальнюючі індикатори основних аспектів людського розвитку на загальнодержавному рівні (демографічний розвиток, розвиток ринку праці, матеріальний добробут населення, умови проживання населення, рівень освіти населення, стан та охорона здоров'я, соціальне середовище, екологічна ситуація, фінансування людського розвитку) та аспектів людського розвитку на регіональному рівні (макроекономічна ефективність, фінансова сфера, зовнішньоекономічна діяльність, економічна інфраструктура, інвестиційна привабливість регіону) [6]. Україна останнім часом лідирувала серед країн СНД за темпами скорочення населення. Депопуляційні процеси в нашій державі потребують посилення уваги до таких факторів, як підвищення середньої тривалості життя, поліпшення стану здоров'я, підвищення рівня життя, сприяння відновленню в українському суспільстві сімейних цінностей. Україна входить до двадцятки країн світу з найстарішим населенням. За часткою осіб віком від 60 років ми посідаємо 11-те місце. Утім, незважаючи на те, що у нас значна кількість

населення переживає 60-річний поріг, багато хто з них не доживає до 65 років. Відповідно до даних Світового банку, до 2025 р. населення України зменшиться до 37 млн. А в ООН стверджують, що до середини нинішнього століття у нашій країні проживатиме лише 26 млн осіб. Прогнози українських демографів більш оптимістичні. В Інституті демографії та соціальних досліджень НАНУ підрахували, що в 2025 та 2050 роках в Україні за серединними показниками проживатиме, відповідно, 42,3 та 37,7 млн осіб.

Одним із показників, які найбільш точно відображають демографічну ситуацію в країні, є коефіцієнт смертності немовлят, тобто кількість дітей, які померли у віці до одного року в перерахунку на 1000 чол. Виявляється, що він найнижчий в найбільш економічно розвинених країнах. Щоб забезпечити хоча б просте відтворення населення (тобто нульовий приріст), треба аби сумарний коефіцієнт становив 2,6. У країнах з високою смертністю він повинен бути вищий, у країнах з низькою смертністю (і, відповідно, з більшою тривалістю життя) він понижується. В Україні він дорівнює 2,12; саме стільки дітей має (у середньому) народити жінка протягом життя, щоб у країні забезпечувалося просте відтворення.

Значення Індексу людського розвитку (ІЛР) України за 2011 р. дорівнює 0,729 – у високій категорії людського розвитку – що ставить країну на 76-ту позицію з 187 країн і територій. За період з 1990 до 2011 рр. значення ІЛР України зросло з 0,707 до 0,729, або на 3 відсотки, чи в середньому приблизно на 0,1 відсотка за рік. Від Європи та Центральної Азії країнами, які розташовані близько до України у рейтингу ІЛР 2011 р. та мають порівняну з Україною чисельність населення, є Казахстан і Російська Федерація. Вони мають рейтинг за ІЛР відповідно 68 і 66 [5]. У Доповіді про людський розвиток за 2013 р. наведено значення і рейтинги ІЛР для 187 країн та визнаних ООН територій разом з ІЛР, скоригованим на нерівність, для 132 країн, Індексом гендерної нерівності для 148 країн та Багатовимірним індексом бідності для 104 країн. Значення ІЛР України за 2012 р. дорівнює 0,740 – цей показник потрапляє до високої категорії людського розвитку, що ставить країну на 78-му позицію серед 187 країн і територій. Проте, якщо це значення скоригувати на нерівність, то воно впаде до 0,672. Індекс гендерної нерівності (ІГН) відображає гендерну нерівність у трьох вимірах – репродуктивному здоров'ї, розширенні можливостей та економічній активності. Репродуктивне здоров'я вимірюється рівнями материнської смертності та народжуваності серед дорослих; розширення можливостей вимірюється частками місць у парламенті, що займають жінки й чоловіки, та рівнем середньої і вищої освіти жінок і чоловіків; економічна активність вимірюється частками участі жінок і чоловіків у ринку праці. ІГН України становить 0,338, що ставить її в індексі за 2012 р. на 57-ме місце серед 148 країн. За період з 1980 до 2012 рр. очікувана тривалість життя при народженні в Україні зменшилась на 0,5 року, середня тривалість навчання зросла на 3,9 року, очікувана тривалість навчання збільшилась на 2,9 року. ВНД на душу населення в Україні за період з 1990 до 2012 р. зменшився приблизно на 22% [2].

Про погіршення ситуації в Україні свідчить звіт Всесвітнього економічного форуму «Про глобальну конкурентоспроможність 2009-2010». Україна у 2010 р. погіршила результат на 10 позицій, посівши 82 місце серед 133 країн світу. Україна демонструє, що за такими показниками, як «Інститути» (120-те місце), «Макроекономічна стабільність» (106-те місце), «Розвиненість фінансового ринку» (106-те місце) та «Ефективність товарних ринків» (109-те місце) значно поступається країнам з розвинутою економікою. Як і раніше, інституціональні проблеми залишаються однією з основних перешкод для поліпшення конкурентоспроможності України: захист прав акціонерів, ефективність законодавчих органів, захист прав власності, ефективність влади в регуляторній сфері, використання державних коштів, незалежність судової влади, прийняття державних рішень, ефективність державного регулювання, прозорість державної політики, суспільна довіра. Негативна оцінка, надана Україні за показником інфляції, погіршила позиції України в категорії «Макроекономічна стабільність». У 2009 р.

ВЕФ шляхом опитування провів дослідження щодо оцінки топ-менеджерами компаній факторів, які перешкоджають веденню бізнесу в країнах: 16,5% респондентів України визначили політичну нестабільність фактором, який переважно перешкоджає веденню бізнесу. Серед інституційних проблем респонденти визначили також корупцію (10,3% респондентів), зміни урядів (9,8), неефективну бюрократію (8,2), злочинність (2,6); 13,5% респондентів визнали проблеми, пов'язані з фінансуванням, серед факторів, що перешкоджають веденню бізнесу, 8,4 – інфляцію, 10,1 – податкове законодавство, 6,5 – валютне регулювання, 3,9% – податкові ставки.

Останнім часом Україна демонструє регрес у більшості світових рейтингів, зокрема складених Всесвітнім економічним форумом за Індексом глобальної конкурентоспроможності, the Heritage Foundation & the Wall Street Journal за Індексом економічної свободи, Transparency International за Індексом сприйняття корупції. Це переважно пояснюється нерозв'язаними інституційними проблемами (насамперед, йдеться про низьку прозорість та неефективність державної політики, відсутність незалежної судової влади та захисту прав власності тощо). Майже в усіх рейтингах позиції України погіршені через зростання корупції, рівень якої є одним з найвищих у Європі. Сукупність названих факторів призводить до погіршення макроекономічних показників і слабкості фінансової системи, а отже, зумовлює подальше послаблення позицій України у світових рейтингах.

У макроекономічному плані рівень витрат на охорону здоров'я на душу населення відображає рівень добробуту країни та відмінності в розвитку систем охорони здоров'я. Відмінності в основному пояснюються відмінностями у добробуті країн, що розглядаються. OECD з'ясувало, що на кожні 100 доларів різниці у ВВП на душу населення різниця витрат на охорону здоров'я на душу населення складає 10,50 долара. 10%-на різниця у ВВП на душу населення відповідає 14% дефіциту у витратах на охорону здоров'я. Аналіз даних показує, що різниця у ВВП на душу населення пояснює 77% розбіжностей у витратах на охорону здоров'я. Зв'язок між ВВП та витратами на охорону здоров'я підтверджує складний комплекс взаємозв'язків між різними аспектами соціального та культурного життя, структурами економіки, демографії та специфічних змінних, що стосуються сектора охорони здоров'я. Найбільш вражаюча риса останніх чотирьох десятиліть – швидке зростання витрат на охорону здоров'я в усіх індустріалізованих країнах, у результаті чого частка внутрішнього валового продукту (ВВП) на охорону здоров'я фактично подвоїлась.

Економіка ринкового типу породжує необхідність вирішення питань стосовно розшарування населення за рівнем доходів, зростання безробіття у різноманітних формах, рівня державних соціальних гарантій тощо.

Багато країн, що розвиваються, за останні роки, порівняно з розвинутими країнами досягли більшого темпу розвитку здоров'я і освіти, проте подолати межу, що відрізняє країни з низьким доходом від багатих країн, значно важче. Таким чином, країни можуть увійти до числа країн з найбільшим рівнем розвитку людського потенціалу двома шляхами – за рахунок швидкого зростання доходу (Китай) чи за виняткового прогресу у сфері здоров'я та освіти (Іран, Того, Венесуела).

Дослідження багатьох вчених світу виявили незначну взаємозалежність між змінами у сфері доходу (економічного зростання), і змінами, що стосуються не пов'язаних з доходом вимірників розвитку людини. Хоча кореляція між зростанням доходу і змінами в здоров'ї та освіті вкрай незначна, але при цьому вона існує між національними рівнями доходу і національними рівнями здоров'я і освіти. Така ситуація, по перше, пояснюється тим фактом, що кореляція не передбачає причинно-наслідкових відносин у певній сфері. Навіть якщо причинний взаємозв'язок існує, невідомо, в якій сфері він виявиться: більш високі доходи можуть покращити якість життя, чи поліпшення у сферах здоров'я і освіти роблять суспільства більш продуктивними.

По-друге, відсутність кореляції змін ставить під сумнів те, що ситуація в певний конкретний момент точно відображає зв'язок між змінними. Слід відзначити, що з три-

валістю часу кореляція між доходом і не пов'язаними з доходом вимірниками розвитку людини зсувається в бік збільшення. У той час як населення більш багатих країн у середньому більш освічене і більш здорове, люди в країнах з будь-яким рівнем доходу відчули прогрес, завдяки поліпшенню рівня здоров'я і освіти. Це відношення не лише посилюється, але й вирівнюється.

За результатами досліджень змін у здоров'ї та доході протягом минулих 40 років країни з низьким та середнім рівнем розвитку людського потенціалу можуть досягти більш високих показників здоров'я за допомогою недорогих втручань. Однак країни, досягаючи більш високого рівня розвитку, використовують більш витратні технології для поліпшення, і доход знову починає прийматися в розрахунок.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Людський потенціал суспільства в цілому можна розглядати як сукупну здатність суспільства до освоєння і накопичення знань, створення на цій основі інтелектуальних продуктів та системи прийняття, переробки, використання, відтворення і передавання інформації, визначає місце, яке посідає держава у світових економічних відносинах, її вагу й конкурентоспроможність. Оскільки людський потенціал є складною соціально-економічною системою, його стан характеризується сукупністю показників, які доповнюють один одного: життєвий потенціал населення, інвестування у формування та нагромадження людського потенціалу; потенціал зайнятості, освітній потенціал, потенціал здоров'я, культурний потенціал. В умовах переходу від індустріального до постіндустріального суспільства головним чинником виробництва стає людський капітал та його форми: інтелектуальний, соціальний та ін. З погляду застосування термінологічного інструментарію до опису сучасних господарських процесів найбільш затребуваним є трактування економічної категорії «людський капітал», що відображає дійсне джерело інновацій. Людина – носій інтелекту та продуцент новітніх знань, результат діяльності якої виступає на поверхні господарських відносин як людський капітал, що детермінує в цілому економічний розвиток на макрорівні.

## Список використаних джерел

1. Гуменюк Ю.П. Людський капітал та вплив його глобального переливу на соціально-економічний розвиток / Ю.П. Гуменюк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2010. – № 682. – С. 279–270.

2. Доповідь про людський розвиток за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.undp.org.ua

3. Економічна енциклопедія: У 3-х т. / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – Т. 2. – С. 216.

4. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз: колективна монографія / за ред. Е.М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – 367 с.

5. Національна доповідь про людський розвиток 2011 «Україна: на шляху до соціального залучення» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.undp.org.ua/files/ua_95644NHDR_2011_Ukr.pdf

6. Столяров В.Ф. Методологія бюджетування людського розвитку в Україні [Електронний ресурс] / В.Ф. Столяров, О.В. Шинкарюк. – Режим доступу: http://www.bukuniver.edu.ua/Applications/zbirnik/n8/02MBL.pdf

7. Черепніна О.І. Розвиток видів капіталу і підвищення конкурентоспроможності національної економіки / О.І. Черепніна // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2011. – Вип. 26. – С. 168–172.

8. Human Resource Management. Raymond A. Noe, John R. Hollenbeck, Patrick M. Wright, Barry Gerhart, McGraw-Hill College, 2007.

9. United States Department of Labor, Buro of Labor Statistics. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bls.gov

10. Bonfour, Ahmed. Intellectual capital for Communities: Nations, Regions, Districts. Elsevier Science, 2005.

11. Bourdien P. Forms of Capital // The Sociology of Economic Life. – Boulder, 2001.

12. Senga Briggs, William Keogh. Integrating human resource strategy and strategic planning to achieve business // Total Quality Management, 1999, v. 10, pp. 447–453.

*В статье проанализирована экономическая категория «человеческий капитал», выявлены особенности социально-экономических аспектов формирования человеческого капитала в современных условиях. Анализируются тенденции развития теории человеческого капитала; рассматриваются определенные уровни и основные виды человеческого капитала общества, методики его измерения. В статье также рассматриваются проблемы, связанные с определением экономического развития.*

***Ключевые слова: человеческий капитал, социальный капитал, интеллектуальный капитал, ресурс, экономическое развитие, конкурентоспособность, постиндустриальное общество, инновации.***

*The article analyzes the economic category of «human capital». The author grounds the peculiarities of socio-economic aspects of forming of human capital under the current conditions. Progress trends of theory of human capital are analyzed; certain levels and basic types of human capital of society, methods of its measuring, are examined. The article also outlines general problems for studies economic development.*

***Key words: human capital, social capital, intellectual capital, resource, economic development, competitiveness, postindustrial society, innovation.***

*Одержано 4.03.2014.*

УДК 629.3.027.5

**О.О. ГРАНКІН,**
*голова Харківської обласної громадської організації «Студентський науковий бізнес-центр»*

**А.О. ЖИТНИЦЬКИЙ,**
*секретар Харківської обласної громадської організації «Студентський науковий бізнес-центр»*

# АКТИВІЗАЦІЯ УТИЛІЗАЦІЙНИХ ВИРОБНИЦТВ АВТОМОБІЛЬНИХ ГУМОВИХ ШИН В УКРАЇНІ

*Статтю присвячено актуальній проблемі переробки та утилізації використаних пневматичних гумових шин. На основі динаміки ринку гумових шин в Україні зроблено прогноз, який свідчить про зростання цього ринку в Україні. Проаналізовано досвід ЄС, який може застосовуватися в Україні.*

***Ключові слова: економічне зростання, ринок автомобілів, переробка шин, звалища, фіскальні заходи.***

Лібералізація економічної діяльності в Україні за останні 15 років призвела до нових проблем функціонування сфери виробництва та торгівлі. Вступ України до СОТ ставить перед дослідниками нові завдання щодо оптимізації вітчизняних ринків до нових економічних вимог. Разом із суто економічними проблемами в Україні гостро постають екологічні питання, серед яких важливе місце займає питання щодо утилізації старих гумових шин. Європейський Союз на цей момент є світовим лідером з утилізації гумових шин, тому вивчення цього досвіду є критично важливим для України.

Питанням вивчення та аналізу товарних ринків присвячено численні праці українських та зарубіжних вчених, серед яких варто виділити таких авторів, як Л.А. Антоненко, Ф. Котлер, Д.М. Скотт, М.С. Кулаков, Т.П. Данько, Л.В. Кузнецова, М.В. Мельник, Т.В. Симонян, А.Я. Якобсон, Д.С. Калмиков, М. Іванова, А. Безверхов, О. Герасимова, О. Грамматчиков, К. Сафарова, Р. Ямбаєва, І. Мирошник, О. Громов, А. Матвеєва, Є. Попов.

**Метою статті** є узагальнення основних результатів провідних українських та зарубіжних вчених щодо визначення основних домінант функціонування утилізаційних виробництв автомобільної гуми на території України в контексті документів Організації Об'єднаних Націй (ООН) з еколого-енергетичної проблеми.

Незважаючи на фінансову нестабільність та негативний вплив світової економічної кризи на економіку України, кількість комерційного та приватного транспорту постійно зростає. Отже, попит на гумові пневматичні шини безпосередньо залежить від темпів зростання автотранспорту і, на нашу думку, буде збільшуватися. Обсяг вітчизняного ринку гумових пневматичних шин в Україні складає1190,3 млн дол. США, у складі якого частка вітчизняного виробництва у вартісному вираженні дорівнює 348,18 млн дол. США, а в кількісному – 5 331 тис. гумових пневматичних шин на рік. Частка експорту в обсязі ринку становить 158,5 млн дол. США, імпорту – 1000 млн дол. США. Динаміка виробництва гумових пневматичних шин на території України характеризується тенденцією щодо скорочення: якщо в 2006 р. у відношенні до 2005 р. темп зниження вітчизняного виробництва становив 5%, то в 2007 і 2009 рр. він досяг рівня 23% [11].



*© О.О. Гранкін, А.О. Житницький, 2014*

На сьогоднішній день у галузі гумових пневматичних шин в Україні переважають такі виробники: ЗАТ «Росава», ВАТ «Дніпрошина», ТОВ Науково-Впроваджувальний Центр «Консіма», виробництво яких становить більшість у обсязі всіх вітчизняних гумових пневматичних шин. Товарообіг шин у 2011 р. склав 1159,2 млн дол. США. Обсяги реалізації гумових пневматичних шин в Україні в 2010–2011 рр. практично не змінилися, хоча відбулися зміни в їх грошовому вираженні за рахунок зростання цін і коливання курсу долара щодо гривні в посткризовий період.

Український ринок гумових пневматичних шин значною мірою піддається впливу імпорту. Це підтверджується тим, що, оцінюючи динаміку товарообігу в Україні за останні 6 років, простежуємо тенденцію спаду частки експорту та зростання частки імпорту, яка відбувається більш швидкими темпами. Значне зростання імпорту пов'язане перш за все зі збільшенням попиту на шини преміум-класу та середнього цінового сегмента з більш якісною продукцією. І виробництвом таких шин займаються переважно не вітчизняні виробники, а великі іноземні компанії, в тому числі і компанія «Yokohama». Основними імпортерами гумових пневматичних шин в Україну є Росія і Білорусь. Менша частка ринку імпортованих шин припадає на Південну Корею, Польщу, Японію, Угорщину, Чехію, Фінляндію та інші країни. Український покупець віддає превагу більш якісно-просувним брендам, які системно ставляться до комплексу маркетингу своїх шин, і, таким чином, у місцях продажу мають великий успіх.

Жоден ринковий аналіз не обходиться без визначення місткості ринку, який являє собою можливий обсяг реалізації товару в заданий відрізок часу при заданому рівні цін. Для визначення місткості національних товарних ринків ми застосували поняття «видимого» споживання товарів, тобто власне виробництво товару в країні за вирахуванням експорту і з додаванням імпорту аналогічних товарів, у нашому випадку – гумових пневматичних шин [1]. Також ми використали регресійний аналіз для дослідження взаємозалежності екзогенних та ендогенних змінних на ринку пневматичних гумових шин в Україні.

Нами було розраховано місткість ринку гумових пневматичних шин в Україні за 2005–2011 рр. Результати, які відображають дані вищезазначеного показника, наведено на рис. 1.

Як видно з рис. 1, динаміка ринку гумових пневматичних шин в Україні постійно коливається в період з 2005 у 2011 р. У процесі дослідження використовуються такі поняття, як місткість ринку та товарообіг. З 2005 по 2008 рр. простежується тенденція

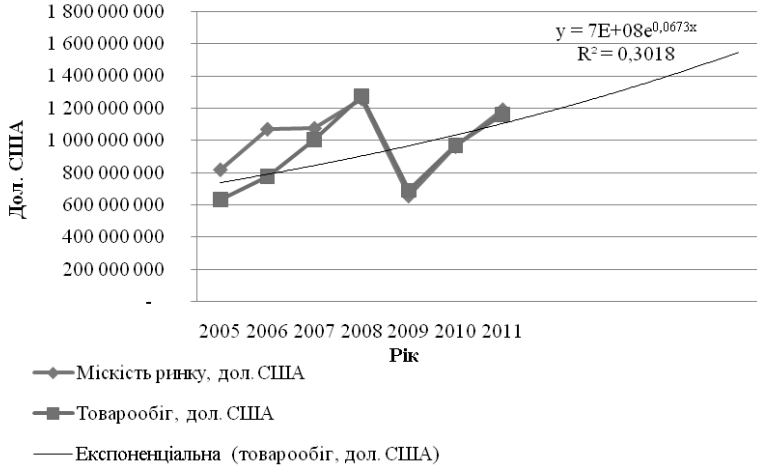



**Рис. 1. Динаміка ринку гумових шин в Україні [авторська розробка]**

зростання як місткості ринку, так і товарообігу, хоча показники товарообігу в цей період нижчі на 200 млн дол. США. У період світової фінансової кризи показники місткості і товарообігу значно знизилися і досягли рівня 650 млн дол. США. На початку 2010 р. почалося поступове відновлення як товарообігу, так і місткості ринку, і вже в 2011 р. показники досягли докризового рівня. У період з 2005 по 2011 рр. максимальний рівень обох показників спостерігається у 2008 р. і становить більше 1,2 млн дол. США. Як бачимо з рис. 1, ринок гумових пневматичних шин на цей момент насичений, але враховуючи експоненціальну лінію тренду в майбутньому існує перспектива збільшення ринку, тому зростання імпорту на ринку України позитивно позначиться на загальному рівні місткості та товарообороту.

Нами було побудовано регресійну модель для виявлення тих чинників, які можуть впливати на місткість ринку гумових шин в Україні (М). Ендогенними змінними моделі є ВВП на душу населення (GDP), середньомісячна зарплата в Україні (S), товарообіг гумових пневматичних шин (Т). Усі дані подані у вартісному вимірюванні (млн дол. США).

У результаті моделювання отримаємо таке нелінійне регресійне рівняння:

$$M = + 1{,}67\ T - 22853\ GDP - 3127S. \quad (1)$$

Отримане рівняння множинної регресії можна інтерпретувати таким чином – зростання товарообігу прямо пропорційне розширенню місткості пневматичних шин в Україні; зростання доходів громадян негативно впливає на місткість українського ринку, що пов'язане, на нашу думку, зі збільшенням купівельної спроможності населення та зростанням імпорту шин в Україну і недостатністю вітчизняного виробництва.

Отримані результати мають високу надійність, оскільки коефіцієнт детермінації дорівнює 0,90. Перевіряючи модель на адекватність за критерієм Фішера, ми визначили, що Fтабл.0,046 ≤ Fкрит. 6,39 – це свідчить про те, що модель адекватна.

Зі зростанням економіки, збільшенням вантажопотоків в Україні з'являються нові іноземні виробники. Найбільшу динамічну позицію сьогодні на ринку України займають бренди з Південно-Східної Азії (Японія, Південна Корея, Китай). Усі сильні азійські бренди ставлять в основу нові технології і при виході на ринок ведуть потужну, навіть агресивну, політику, що зумовить підвищення відповідальності усіх продавців щодо рівня та стабільності якості матеріалів та шин у цілому, що надаються покупцю.

Для побудови соціально-відповідального виробництва з утилізаційної переробки гумових шин в Україні доцільно звернутися до європейського досвіду.

Європейська шинна промисловість спрямована на надання допомоги і сприяння в питанні екологічно та економічно вигідної переробки продукції, яка йде на утилізацію. Промисловість, як і раніше, сприяє розвитку відповідних ринків для утилізації шин, забезпечує технічною та політичною інформацією щодо утилізації шин і відстоює законодавчу та нормативну бази, які сприяють досягненню цих цілей.

ETRMA – це Європейська асоціація виробників шин і гумових виробів, яка представлена 4200 компаніями в 27 країнах ЄС, куди входять 360000 чоловік, з щорічним оборотом, що перевищує 49 млрд євро. ETRMA зобов'язується проводити європейські, міжнародні та національні конференцій для органів влади і виступає за просування програм ЄС у питаннях утилізації шин. ETRMA пропагує принцип, згідно з яким зношені шини є найціннішою сировиною зі зростаючим економічним потенціалом.

Незважаючи на збільшення терміну служби шини і уповільнення економічного зростання в Європі, США та Японії через фінансову кризу, ці обсяги будуть збільшуватися через прогнозоване зростання числа транспортних засобів і збільшення обсягу перевезень по всьому світу. У період 2009–2012 рр. ЄС зіткнувся з викликом у галузі екології, за цей рік утворилося понад 3,2 млн т зношених шин (включаючи шини для відновлення і повторного використання / експорту), що відповідно на 5% менше порівняно з 2007 р. і на 2,5% порівняно з 2008 р. Однак після сортування близько, 2,6 млн т зношених автопокришок залишаються на ринку ЄС з утилізації та рециклінгу.

Недостатня утилізація шин може в деяких випадках являти собою потенційну загрозу для здоров'я людини (наприклад, небезпека пожеж, поширення гризунів і комах, таких як комарі) і збільшувати екологічні ризики. Поточна оцінка цих історично утворених запасів на всій території ЄС становить 5,5 млн тонн. В Україні така статистика відсутня, однак враховуючи наші розрахунки з обсягу українського ринку, такі запаси є значними для початку процесу становлення утилізаційних виробництв.

Не дивно, що найбільші обсяги використаних шин виникають у найбільших країнах ЄС (Німеччина, Великобританія, Франція, Італія, Іспанія та Польща) у діапазоні від 250000 до 600000 т на рік. У всіх інших країнах обсяги утворення зношених шин близько 100000 т на рік і в 6 країнах – близько 15000 т або менше [2].

У 2009–2012 рр. 18 країн ЄС (плюс Норвегія і Швейцарія) утилізували 90% і більше від їх річного приросту використаних шін.15 з цих 18 країн утилізувати 100%, у той час як ще 6 перебувають між 80 і 90%. Чеська Республіка переробила вище 70%. Країни, де система відповідальності виробника за утилізацію була впроваджена більше 10 років тому (наприклад, країни Північної Європи) мають обсяги утилізації 100%, а історичні скупчення усунено [2].

З 1996 р. спостерігається постійне зниження захоронення зношених шин на звалищах з 32% від щорічного приросту до 4% в 2012 р. У той же час рециклінг (з метою одержання матеріалів або отримання енергії), повторне використання та відновлення протектора тепер складають істотні 96% від загальної утилізації зношених шин. Основними ринками в 2009–2012 рр. були отримання енергії (45%) і отримання матеріалів (41%).

У зв'язку з розробкою політики управління відходами на національному рівні, заборона звалищ стала основним стимулом становлення системи управління утилізацією зношених шин у Європі.

Виробники шин також стикаються зі зростаючим тиском широкої громадськості у галузі захисту навколишнього середовища, а також з боку інших зацікавлених сторін, які сконцентрували свою увагу на несанкціонованих звалищах.

З усіх цих причин в інтересах шинної промисловості займати активну позицію і бути відповідальною за утилізацію зношених шин [2].

Сьогодні в рамках ЄС існують три різні системи для управління утилізацією зношених шин:

– відповідальність виробника;

– податкова система;

– ліберальна система ( вільний ринок).

Деякі країни в цей час перебувають в процесі переходу від однієї системи до іншої. В Італії узаконюється відповідальність виробників за утилізацію шин [3].

Ураховуючи досвід ЄС у вирішенні проблеми утилізації, в Україні, на нашу думку, слід розпочати такі державно-приватні заходи:

– заборона вивозу шин на звалища;

– забезпечення екологічної безпеки всього ланцюжка процесу утилізації;

– сприяння ефективним і стійким економічним рішенням у галузі виробництва шин.

Зараз в усьому світі актуальною проблемою є переробка зношених автомобільних покришок. Із загального числа всіх покришок сьогодні переробляється лише близько 20%. Тому пошук шляхів утилізації старих шин – проблема планетарного масштабу.

Директивами Європейського парламенту і Ради з 2005 р. в ЄС прийнято програму, яка забороняє захоронення зношених шин, заохочується тільки їх екологічна переробка. 90% європейського ринку шин припадає на легкові та легковантажні шини. Обсяг накопичених у світі шинних відходів складає 60–80 млн т. Щорічно у світі виходять з ужитку ще понад 10 млн т покришок.

Щорічно в Україні 180 тис. т покришок вичерпують свій термін служби. Ця цифра зростає пропорційно зростанню автопарку країни. Вітчизняні підприємства з ути-

лізації покривають лише близько 7% цього обсягу, решта шин потрапляють на міські звалища.

Однак поряд із суто фіскальними заходами боротьби зі старими шинами в Україні варто і на законодавчому рівні сприяти створенню Асоціації переробників, заборонити вивіз шин на звалища і всебічно сприяти побудові нових утилізаційних підприємств.

## Список використаних джерел

1. Антоненко Л.А. Инновационный менеджмент: учебн. пос. для студентов экономического факультета всех специальностей и форм обучения / Л.А. Антоненко. – Харьков: Издательство ХНУ им. В.Н. Каразина, 2005. – 150 с.

2. Антоненко Л.А. Передумови та напрями державного регулювання створення робочих місць у вітчизняній економіці / Л.А. Антоненко, Д.В. Верба // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 5. – С. 12–19.

3. Бабич В.П. Государственная промышленная политика: учебн. пособ. для вузов / В.П. Бабич. – Харьков: Издательство ХНУ им. В.Н. Каразина, 2003. – 315 с.

4. Бабич В.П. Система планированияи экономического стимулирования научно-технического прогресса / В.П. Бабич // Вісник ХНУ ім. В.Н. Каразіна. – Харків: Видавництво ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 1978. – 392 с.

5. Бабрикова О.В. Вплив світової фінансової кризи на національну економіку України / О.В. Бабрикова // Вісник Бердян. ун-ту менеджменту і бізнесу. – 2009. – № 1. – С. 27–32.

6. Баженов Г.Е. Повышение эффективности организации системы обслуживания машиностроительного комплекса / Г.Е. Баженов. – Томск: изд-во Том. ун-та, 1990. – 144 с.

7. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс.: пер. з англ. / Ф. Котлер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. – 656 с.

8. Малащук Д.В.Особливості інноваційного потенціалу машинобудування України / Д.В. Малащук // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 2. – С. 111–120.

9. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]: статистична інформація, зовнішньоекономічна діяльність, географічна структура торгівлі України товарами. 2001 р. – 2011 р. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/

10. Офіційний сайт компанії «Yokohama» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.yokohama-online.com/

11. Хімія України, СНД, світу [Електронний ресурс]: виробники галузі гумових пневматичних шин, товарообіг шин, об'єми реалізації гумових пневматичних шин в Україні в 2010–2012 рр. – Режим доступу: http://ukrchem.dp.ua/

12. Collecting used tyres in Finland [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nokiantyres.com/utilization-of-used-tyres

13. LOCAL UTILIZATION OF SCRAP TIRES [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kynhearth.org/tire_ut.html

*Статья посвящена актуальной проблеме переработки и утилизации использованных пневматических резиновых шин. На основе динамики рынка резиновых шин в Украине, сделан прогноз, который свидетельствует о росте этого рынка в Украине. Проанализирован опыт ЕС, который может применяться в Украине.*

***Ключевые слова: экономический рост, рынок автомобилей, переработка шин, свалки, фискальные меры.***

*Article is devoted to the problem of recycling and disposal of used pneumatic rubber tires. There was made a forecast on the basis of Based market dynamics of rubber tires in Ukraine, it also indicates the growth of this market in Ukraine. The experience of the EU, which can be applied in Ukraine was also analyzed.*

***Key words: economic growth, car market, tire recycling, landfill, fiscal measures.***

*Одержано 21.02.2014.*

УДК 336.7

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

# О БИРЖЕВЫХ МОТИВАХ И ПРЕДВОСХИЩЕНИИ ХОДА ТОРГОВ

*В статье представлены аналогии между биржевой игрой и музыкальной импровизацией. Выявлены точки соприкосновения экономических и музыкальных категорий. Приведен пример использования музыкознания для уточнения названия показателя эффективности финансовых инвестиций. Показана связь музыкальной формы и языка денег. Предложена система нотных записей хода биржевых торгов. Найден источник мобилизации интуиции для предвосхищения хода торгов.*

***Ключевые слова: ход торгов, биржа, цена, интуиция, музыка, нота.***

**Актуальность.** Биржевые рынки – неотъемлемая часть мировой экономической системы. Чтобы искусно играть на бирже, логика участника торгов должна сопрягаться с его интуицией. Для задействования интуиции часто необходим дополнительный источник ее мобилизации.

В рамках известных способов ведения биржевой игры найти новый источник мобилизации интуиции сложно. Для облегчения поиска нужен выход в широкое поле творчества. Создание условий для биржевых предвосхищений требует изысканий на стыке экономической науки и музыкального искусства.

**Обзор литературы. Постановка общей проблемы.** В. Вернадский заметил, что достижения музыки открывают научные истины и философские построения [1]. По словам Д. Царлино, «все к чему присоединяется музыка, становится совершенным» [2]. По Г. Лейбницу, «музыка есть радость души, которая вычисляет логарифмами, сама того не сознавая» [3].

Спекуляцию на бирже связывают с риском и сравнивают со жребием и игрой в кости. Между тем риск, жребий и игру в кости объединяет термин «alea», проникший в теорию музыки через алеаторику, названную П. Булезом «духом исканий, чтобы заглядывать чуть вперед» [4].

Посредством искусства комбинаторики, в котором главенствует вероятностный тип организации звукового материала, создавали музыкальные игры И. Кирнбергер, Ф. Бах, Й. Гайдн, В. Моцарт. Позже Л. Башелье предложил именно вероятностные методы для анализа динамики рыночных цен [5], а У. Шарп создал модель оценки финансовых активов, основанную на рациональных ожиданиях в рамках концепции равновесия [6].

Ф. Бродель сравнил с музыкой долгосрочной конъюнктуры, звучащей в два голоса, союз вековой демографической тенденции и экономического цикла Н. Кондратьева [7]. Т. Мюррей использовал «принцип октавы» для упрощения анализа биржевой ситуации и прогноза движения цен [8].

Н. Тарасов, И. Тарасов указали на схожесть принципов нотной записи музыки и визуального отображения хода торгов, рассматривая биржевой график в координатах «логарифм цены – время» [9]. Й. Крайдлер создал первые мелодии колебаний цен [10], выразив в звуках композиторскую позицию в отношении финансового кризиса.

Обзор литературы позволил найти точки соприкосновения отдельных экономических и музыкальных категорий. Системного использования музыкального мышления в экономическом анализе и прогнозировании не выявлено. Информационный по-

*© О.А. Гузеев, 2014*

иск показал возможность применения разработок в области музыкознания для решений биржевых задач.

**Цель и задачи.** Целью исследования является разработка системы видения биржевой игры, позволяющей использовать музыкальное мышление для эффективного управления торговыми сделками.

Задачами исследования являются обобщение сведений о графическом методе анализа динамики биржевых цен; поиск аналогий и связей между музыкальной формой и языком денег; разработка системы нотной записи хода биржевых торгов; обоснование возможности предвосхищения мелодии торгов.

**Основная часть.** Главной задачей участника биржевых торгов является предвидение направления изменения цен на основе анализа ретроспективы их динамики. Графический метод исследования динамики хода торгов является одним из широко используемых на практике методов технического анализа.

До принятия решения трейдер сравнивает ситуацию на бирже со схожей «эталонной» картиной торгов, имевшей место в прошлом. Такое сравнение реализовывается через визуализацию ценовых изменений. Успех на бирже зависит от способности торговца «по-баховски вовремя нажимать нужные клавиши» для покупки или продажи актива.

Как правило, ход торгов отображают на экране дисплея в виде графика в координатах «цена – время». Такое представление данных не всегда позволяет выполнить их надлежащий анализ. Ограниченное разрешение экрана и анализ графика «на глазок» приводит к ошибкам.

Говорят: «Все в мире повторяется». Трейдер, обладающий результатами анализа торгов, имеет преимущество перед конкурентом, уповающим лишь на волю случая. Преимущество возникает за счет периодически повторяющихся действий торговцев, реагирующих одинаково на схожие изменения цены.

Однако выявить повтор ситуации на торгах непросто. Доминирующий в прогнозировании математический анализ биржевых данных не позволяет искусно играть. Логики недостаточно для предугадывания хода торгов. Нужно задействовать интуицию, и помочь в этом может музыка.

Биржевые графики и диаграммы напоминают «нотацию без музыки», «музыкальные спектры» и записи гитарного аккомпанемента. Японские свечи, крестики-нолики, волны Эллиота визуализируют ход торгов [11], ассоциируясь с графическими партитурами.

В техническом анализе различают восходящий и нисходящий тренды, а в ладовом наклонении – «ход вверх к мажору и ход вниз к минору». Колебаниями цены характеризуется ход торгов, а колебаниями в единицу времени – высота звуков. Воздержание от продаж и покупок – элемент тактической тишины на бирже, а пауза – «содержательный просвет» музыкальной ткани.

Деньги, подобно музыке, представляют собой систему знаков. «Нота» обозначает ценную бумагу и знак нотации. «Цент» означает сотую часть доллара и сотую часть полутона. Стопа определяет вес монеты установленного номинала и структурную единицу стиха в союзе с музыкой.

«Музыка – искусство времени», а «время – деньги». Именно придавая музыкальные свойства количественной теории денег, М. Фридман добивается возможности предсказывать скорость обращения денег. В монетарной теории Фридмана [12] указанная скорость выражается ступенчато, то есть подобно высотным интервалам, вырезанным из сплошного поля звуков для проявления первой формы музыки – мелоса [13].

Язык музыки полезен для образного раскрытия сущности отдельных экономических показателей. Например, он позволяет уточнить название показателя эффективности финансовых инвестиций, предложенного У. Шарпом [14, 15] для демонстрации доходности актива на единицу риска. Коэффициент Шарпа, учитывая методологию его расчета, не приемлем при росте стоимости актива [16], то есть при «ходе мелодии рын-

ка вверх к мажору». Поэтому данный показатель можно называть минорным коэффициентом Шарпа.

И. Стравинский считал, что музыкальная форма близка к чему-то похожему на математическое мышление [17]. Такое предположение наталкивает на мысль о тяготении языка денег к музыкальной форме. В самом деле, для звонких денег и музыки характерна связь знака и звука, а формирование безналичной денежной формы схоже на становление музыкальной нотации.

Да Винчи утверждал: «Никакое исследование не может почитаться истинной наукой, если оно не изложено математически». Теория музыки, основанная на методах измерения, не является исключением. Если финансовые расчеты представляют собой «перемещения по ряду числовому», то гамма звуков – «перемещения по ряду музыкальному». При этом числом выражают продолжительность, частоту и громкость звука. Темп в музыке тоже связан с «цифрой метронома».

По мнению А. Лосева, в числе объединяются противоположности, оформляясь в фигурность и музыкальность. Такое понимание числа отражено в нотной записи. Через творчество П. Булеза, Я. Ксенакиса, К. Штокхаузена, С. Губайдулиной в нотацию воплотились математические средства, имеющие высотную, ритмическую, тембровую сторону. На расчетах основаны и в цифровой форме хранятся компьютерные программы записи музыки.

В теории музыки «форма» и «лик» – близкие понятия. «Лик» вобрал в себя истинное существо лица, хор, число и количество. В древности истинный статус лица определяли учетной записью о количестве, воплощенной в многорядное монисто, похожее на нотный стан. Чем выше был социальный статус владельца мониста, тем звучнее звенело его монетное украшение.

Монета – звенящий инструмент для жребия и гадания. Между тем забытый смысл слов «играть на музыкальных инструментах», укладывается в словосочетания «бросать жребий» и «пан или пропал». Жребий музыканта нередко зависел от того, угадает ли он, что сыграть в судьбоносный момент.

В современной музыке элементы случайности закрепились в композиторской и исполнительской практике. Случайные явления считают стохастическими или восходящими к догадке. Случай и неопределенность сближают музыкальную импровизацию и искусство музицирования с биржевой игрой, успех в которой определяется преимущественно интуицией.

Выявленные параллели, аналогии и связи послужили созданию системы нотных записей хода торгов [18]. Система похожа на клавир, представляющий изменения цены актива в виде «музыкального расписания». На рис. 1 приведен пример нотной записи динамики биржевой цены на селен (Se) и соответствующий график изменения котировок Se за 2013 г.

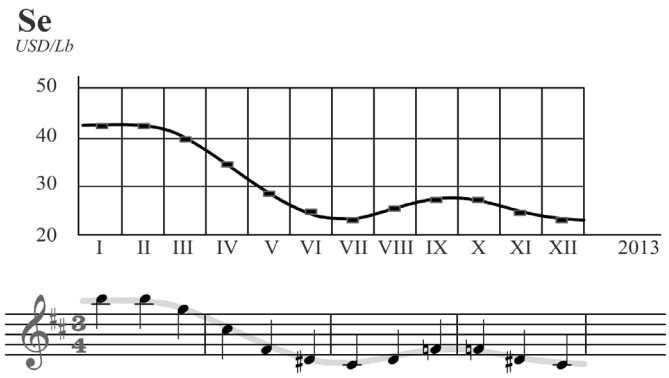



**Рис. 1. Динамика изменения цены на селен в виде графика и нотной записи**

Среднемесячные котировки Se преобразованы в ступени звукоряда. В частности, значения котировок 28.0 и 24.0, выраженные в долларах США за фунт, соответствуют ступеням звукоряда: фа[1], до[1]-диез. По сути архитектура нотной записи повторяет график изменения цены на селен, построенный по усредненным данным Metal Bulletin.

Нотные знаки как средства трансляции хода биржевой игры могут указывать на паузы и ритм торгов. Скачок цены актива может выражаться сменой тембра. Вариациями нотных длительностей можно добиваться различной смысловой и психологической весомости биржевых событий.

Прослушивание мелодии торгов позволяет оперативно получать сигналы для вступления в игру трейдерам, стратегия которых различается периодом удержания позиции или масштабом изменения цены. Мелодия торгов может звучать в два голоса, если к «ценовому сопрано» прибавится соответствующий «баритон объемов продаж».

Мелодия торгов дает понимание игрового времени и «сворачивает» результаты торгов в интонацию. Биржевая статистика, преображенная в музыкальную мысль, позволяет чаще предвосхищать направление движения цены. Ход торгов может быть интонирован вокалом, инструментально и электронными средствами, становясь памятной моделью.

Мотив – наименьшая часть музыкального произведения, по которому еще можно его узнать. Любой биржевой цикл можно представить в виде ряда мотивов-паттернов, подлежащих музыкальному анализу. Лиги между нотами позволяют обозначать спряжения мотивов-паттернов и лучше чувствовать тягу развертывания мелодии торгов.

Музыкальное содержание разделяют на техническую и художественную составляющую [19]. Через такую призму нотная запись изменения цены представляется техническим содержанием мелодии торгов, а ее художественное содержание – эмоциями и мыслями, возникающими при чтении биржевой нотации или прослушивании музыки торгов.

Сочетание технического анализа с разбором нотной записи позволяет совершенствовать познавательный аппарат хода торгов. Для трейдера, оперирующего музыкальными компонентами, увеличивается пропускная способность восприятия биржевой ситуации, уменьшаются потери эмоций при мобилизации интуиции, определяемой как особый тип мышления, догадка.

К какому бы типу личности ни относился трейдер – рационально-мыслительному или эмоционально-художественному, чтение нот обеспечит ему более точную идентификацию торговой ситуации. Нотная запись хода торгов позволяет трейдеру выступать в роли читателя, слушателя и исполнителя одновременно. Такое дирижерское единение обеспечивает более глубокое понимание фигур хода торгов.

Нотная система видения биржевой игры воплощает ход торгов в форму, обладающую свойствами источника мобилизации дирижерской интуиции. Статичный график цен преображается в динамичную нотацию, позволяющую не только анализировать материальную динамику торгов, но и проникнуться эмоциональным содержанием биржевой игры. Дискретное торговое время становится переживаемой непрерывностью.

Предложенный подход к анализу ценовых колебаний позволяет охватить все ипостаси музыки, обозначенные Б. Асафьевым как искусство, наука, язык и игра [20]. Система нотных записей хода биржевых торгов дополняет элементы технического анализа, придавая им глубину. Словно монохорд, она сопрягает геометрию и акустику, вплетая музыкальную ткань в технический анализ для биржевых озарений.

Интонированный ход торгов становится «звуковым слепком» изменений цены. Трейдер может не выбывать из биржевой игры, находясь даже вне зоны визуализации торговой информации. Озвучивание мелодии хода торгов позволяет улучшить условия работы участника торгов со слабым зрением.

Система нотных записей хода торгов позволяет «запирать биржевую базу данных на кодовый замок» от посторонних. Сменой нотного кода можно регулировать срок использования биржевой базы данных пользователем.

**Выводы.** Череду торговых событий можно анализировать, используя музыкальное мышление. Применение музыкознания для анализа динамики изменения биржевых цен позволяет участнику торгов существенно приблизиться к достижению уровня искусной игры.

«Игра под музыку» преображает спекуляцию на бирже в торговое искусство. Предлагаемая система нотных записей воплощает ход торгов в форму, обладающую свойствами источника мобилизации дирижерской интуиции, чтобы чаще предвосхищать направление движения цены актива.

Использование музыкальных категорий нередко позволяет точно и образно раскрывать сущность отдельных экономических показателей.

Дальнейшее изучение применимости музыкального подхода в техническом анализе следует проводить через практическое воплощение мотивного материала, метра и ритма в «архивные картины биржевых торгов». Собранная коллекция торговых мелодий послужит совершенствованию нотной системы ведения биржевой игры.

## Список использованных источников

1. Вернадский В.И. Дневниковые записи. 1943–1944 / В.И. Вернадский // Архив РАН. Ф. 518. Оп. 2. Ед. хр. 22. Л. 19.

2. Эстетика Ренессанса. Антология: В 2 т. Т. 2. – М., 1981. – С. 605.

3. Равдоникас Ф. Логарифмический счет в традиционной нотации / Ф. Равдоникас // Серия Проблемы музыкознания, вып. 2: Аспекты теоретического музыкознания. Сборник научных трудов. – Л., 1989. – С. 44–50.

4. Boulez P. Alea // La Nouvelle Revue Francaise. – 1957. – № 59. – P. 839–857.

5. Bachelier L. Theorie de la speculation // Annales del Ecole Normale Superieure. – 1900. – V. 17. – P. 21–86.

6. Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли. – М.: Инфра-М, 2001. – С. 258–310.

7. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика, капитализм, XV–XVIII вв. Время мира / Ф. Бродель. – Т. 3. – М.: Прогресс, 1992. – С. 76–77.

8. Murrey T.H. Murrey Math S&P 500 Futures Price Reversals Set To: 16 Day Trading Square. Tradersworld. Springfield, MO, USA: Halliker′s Inc. 2001. – № 30. – P. 14–18.

9. Тарасов Н.А. Об октаве, или Размышления о природе уровней Мюррея / Н.А. Тарасов, И.Н. Тарасов // Финансовые рынки: современное состояние, инструменты и тенденции развития. Материалы десятой межвузовской научной конференции: Москва, 19.04. 2013. – М.: Бизнес Элайнмент, 2013. – С. 306–317.

10. Schedel M. Hearing Nano-Structures: A Case Study in Timbral Sonification / M. Schedel, K. Yager // The 18th International Conference on Auditory Display, Atlanta, Georgia, June 18–22, 2012. – С. 3–6.

11. Филатов Д.А. Моделирование и анализ финансовых рынков на основе методов нелинейной динамики: дис. ... канд. эконом. наук / Д.А. Филатов. – Воронеж, 2007. – С. 18–21.

12. Фридмен М. Если бы деньги заговорили… / М. Фридмен; пер. с англ. – М.: Дело, 1998. – 160 с.

13. Холопов Ю.Н. Введение в музыкальную форму / Ю.Н. Холопов. – М.: Московская гос. Консерватория им. П.И. Чайковского, 2006. – С. 29.

14. Sharpe W.F. 1966. Mutual fund performance / W.F. Sharpe // Journal of Business. – Vol. 39. – № 1. – Part 2. – P. 119–138.

15. Sharpe W.F. 1994. The Sharpe ratio // Journal of Portfolio Management. p. 49–58.

16. Берзон Н.И. Особенности применения показателей эффективности финансовых инвестиций / Н.И. Берзон, Д.И. Дорошин // Финансы и кредит. – 2012. – № 14 (494). – С. 22–24.

17. Григорьева Е.А. Идея единства математики, музыки и космологии в философии А.Ф. Лосева: автореф. дис. ... канд. филос. наук / Е.А. Григорьева. – Курск, 2011. – С. 18.

18. Заявка на изобретение №2012121318/12, 23.05.2012, опубл. 27.11.2013, Бюл. № 33.

19. Конюс Г.Э. Научное обоснование музыкального синтаксиса / Г.Э. Конюс. – М.: ОГИЗ, 1935. – 31 с.

20. Бергер Н.А. Теория музыки в современной практике музицирования: дис. ... докт. искусствовед. / Н.А. Бергер. – Саратов, 2011. – 498 с.

*У статті наведено аналогії між біржовою грою та музичною імпровізацією. Виявлено точки стикання економічних та музичних категорій. Наведено приклад застосування музикознавства для уточнення назви показника ефективності фінансових інвестицій. Показано зв'язок музичної форми та мови грошей. Запропоновано систему нотних записів ходу біржових торгів. Знайдено джерело мобілізації інтуїції задля передбачення ходу торгів.*

***Ключові слова: хід торгів, біржа, ціна, інтуїція, музика, нота.***

*The paper presents analogies between the gambling and musical improvisation. Points of contact for economic and musical categories are identified. It shows an example of using musicology for specifying the name of investments effectiveness index. The relationship of musical form and language of money is demonstrated. The system of musical note recorders the progress of trading is proposed. The source of intuition mobilization for anticipation of trading is found.*

***Key words: course of trading, exchange, price, intuition, music, note.***

*Одержано 21.02.2014.*

УДК 330.1

**В.А. ДОЛЯТОВСКИЙ,**
*доктор экономических наук, профессор Ростовского государственного экономического университета (Россия)*

**М.В. ГРЕЧКО,**
*кандидат экономических наук, доцент Южного федерального университета (Ростов-на-Дону, Россия)*

# НАУЧНЫЙ СЕКТОР ГЕНЕРАЦИИ ЗНАНИЙ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ

*Авторы предлагает систему аргументов, доказывающих, что инновационный путь развития национальной экономики в современных условиях является единственно возможным для России. Диагностика научного сектора генерации знаний, в фокусе построения альтернативной модели экономического развития показала его неспособность обеспечить переход от инерционного сценария развития к инновационному. Предложенный путь развития заключается в: блокировании неинновационных источников экономического развития и стимулировании использования инновационных источников, и в первую очередь – развития человеческого потенциала.*

***Ключевые слова: интеллект, образование, наука, человеческий капитал, экономический рост.***

**Актуальность**. Насупивший около 5–7 лет назад структурный кризис мировой экономики, по мнению некоторых ученых (Г.Г. Малинецкий, С.Ю. Глазьев, А.В. Бузгалин, В.А. Долятовский, Г.Б. Клейнер, М.В. Гречко), обусловлен переходом от пятого техноуклада (интернет, телекоммуникации) к шестому (синтез наук, генная инженерия, био-, нано-, когнитивные технологии). Наукой доказана прямая связь экономического кризиса и смены технологической платформы, составляющей ядро технологического уклада. Отмечается, что без необходимого критического уровня развития науки, технологий и образования – секторов воспроизводства знаний и инноваций – переход в следующий техноуклад невозможен.

Вместе с тем переходы с одного техноуклада на другой сопровождаются либо жесткими кризисами (холодная война), либо мягкими (безработица, инфляция, дефолт и др.). Экономика авангардных стран развивается согласно логике циклических изменений на основе длинных волн (Н. Кондратьев, Й. Шумпетер), поэтому структурный экономический кризис происходит каждые 40–50 лет. Глобальный структурный кризис проходит двумя-тремя волнами. По прогнозным расчетам, «дно» наступившего кризиса наступит в 2015–2017 гг. Лишь после указанного периода начнется подъем экономики, который продлится согласно теории Н. Кондратьева примерно до 2040 г.

Структурный кризис мировой экономики снизил темпы роста отечественной экономики до медианного мирового уровня, повергнув тем самым ее в состояние стагнации, имеющей тенденцию к дальнейшей рецессии. Поэтому вопрос поиска и построения модели развития национальной экономики России и факторов (ресурсов) ее обеспечивающих – стратегически важен и актуален. В указанном контексте особая роль принадлежит науке, выступающей в качестве второго подразделения общественного

*© В.А. Долятовский, М.В. Гречко, 2014*

воспроизводства и являющейся одним из секторов (наряду с образовательным и предпринимательским), генерирующим знания и инновации. Соответственно диагностика научного сектора генерации знаний для определения его состояния в фокусе факторного обеспечения перехода от инерционного сценария развития к инновационному, представляется актуальной, требующей дальнейшего изучения и систематизации.

**Обзор литературы. Постановка общей проблемы.** Проблема инновационного развития экономики и ее систем достаточно новая. Она следует из теорий развития постиндустриального общества и освещена в трудах С.Ю. Глазьева, О.Г. Голиченко, Г.Б. Клейнера, А.И. Пригожина, П. Ромера, П. Самуэльсона, Д. Форрестера, Й. Шумпетера и др.

Особая роль науки и инноваций в аспекте перехода от ресурсной модели экономики к экономике, основанной на знаниях, как доминантном ресурсе описаны в ряде теорий и концепций, в частности:

– Д. Белла – теория «постиндустриального общества»;
– Й. Шумпетера – теория «инновационных процессов»;
– Ф. Хайека – теория «рассеянного знания»;
– И. Нонаки, Х. Такеучи – концепция «компании – носителя знаний»;
– Д. Тиса – концепция «динамических способностей»;
– Г. Беккера – теория «человеческого капитала»;
– Ю. Хаяши, Ф. Махлупа, О. Тоффлера – теория «информационного общества»;
– М. Портера – теория «индустриальных кластеров»;
– К. Фримена, Б.А. Лундвалла, Р. Нельсона – концепция «национальных инновационных систем» и др.

Такой широкий спектр исследований определяет значимость обозначенной проблемы, что вкупе с достаточно обширным спектром исследований, посвященных прогнозу и построению траекторий развития национальных хозяйственных систем, предопределяет особую ее значимость. В контексте данной статьи авторами будет предпринята попытка оценить состояние научного сектора генерации знаний экономики России в условиях ее перехода к инновационной модели развития.

Обозначенная ранее актуальность вкупе с анализом последних исследований и публикаций, позволивших выделить нерешенные ранее фрагменты проблемы перехода к инновационной модели развития экономики России обусловила **цель** исследования – *оценить состояние научного сектора генерации знаний как одного из критичных секторов при переходе к инновационной модели развития***.**

Поставленная ранее цель обуславливает совокупность **задач,** суть которых состоит в следующем**:**

– охарактеризовать состояние и перспективы развития отечественной экономической модели;

– провести диагностику состояния научного сектора генерации знаний экономики России;

– определить динамику финансирования научного сектора генерации знаний экономки РФ;

– сформулировать основные выводы проведенного исследования.

**1. Российская экономическая модель: состояние и перспективы.** По последним заявлениям политиков, ученых и различного рода экспертов, звучащим в средствах массовой информации, 2013 г. признан годом с уровнем самого низкого роста национальной экономики России за последнее время. Существовавшие ранее драйверы роста (к примеру, потребление), практически исчерпали себя и не смогут показать существенный прирост. Экономика России находится в настоящий момент у верхнего края потенциала экономического роста в рамках существующей ресурсной (экстенсивной) модели развития.

Так, по заявлениям аналитиков Всемирного Банка, в то время как многие национальные экономики выходят из кризиса на траекторию стабильного роста, экономика РФ еще не достигла «дна» (рис. 1).




**Рис. 1. Динамика темпов роста ВВП России и некоторых стран, % [3]**

Кроме того, существует еще и (1) зависимость экономики России от конъюнктуры и существенной волатильности на рынках сырья (А. Нечаев), (2) крайне низкая инвестиционная привлекательность, (К. Стырин), (3) недостаточно благоприятная институциональная среда (С. Гуриев, Е. Ясин), (4) предельная загрузка и устаревание существующих производственных мощностей, низкая производительность труда, высокая энергоемкость экономики, большие диспропорции в валовом накоплении и сбережении (Д. Белоусов), низкий уровень производительности и организации труда в секторах генерации знаний [1], (В. Долятовский, М. Гречко). Таким образом, судя по приведенным доводам, потенциал так называемого «легкого» роста экономики России уже исчерпан, а значит переход к интенсивным (инновационным) моделям развития не только стратегически оправдан, но и жизненно необходим.

Актуальность построения так называемых «инновационных» моделей развития представляется значимой еще и потому, что России на настоящий момент не удалось добиться существенных прорывов в указанной сфере. Несмотря на то, что общий глобальный тренд формализации перманентной роли науки и образования как доминантных факторов, предопределяющих переход на инновационную модель экономического роста, уже давно осознан в российском обществе, реально существующая реакция является фикцией.

Даже с учетом того, что секторы генерации знаний, исходя из своей природы, являются областью слабопрогнозируемых эффектов и высоких рисков, представляется, что основная проблема перехода на инновационную модель развития детерминирована невостребованностью инноваций в рамках сложившейся в российской экономике за последние 20 лет модели воспроизводства. Ей присуща возможность успешного ведения бизнеса без использования инновационных источников развития. Источниками прибыли в ресурсной модели являются: (1) экономия на воспроизводстве естественных ресурсов; (2) экономия на инвестициях в основной капитал; (3) экономия на инвестициях в человеческий капитал.

Инновационная экономика требует существенного роста инвестиционной активности со стороны частного сектора в высокотехнологичные продукты и технологии. Сложившаяся ситуация создает угрозу снижения международной конкурентоспособности страны и усиления процессов деиндустриализации и научно-технологического отставания вследствие консервации примитивной структуры национальной экономики, основанной на экспорте углеводородов (рис. 2).

Анализ существующих трендов развития глобальной торговли однозначно свидетельствует о неотвратимости принципиального изменения существующего баланса. Причина в том, что США уже скоро превратятся из импортера в экспортера углеводородов. Соответственно снижение роста цен на нефть, экспорта российского газа не яв-

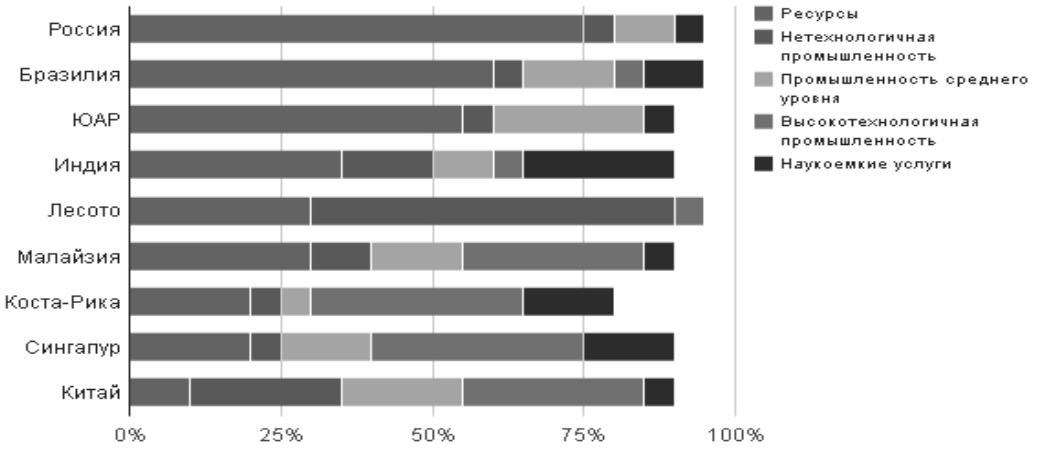



**Рис. 2. Структура экспорта с точки зрения его технологического уровня, 2010, % [5]**

ляются флуктуациями – это устойчивый тренд, вызванный как ростом эффективности потребления нефтепродуктов в мире, так и началом разработки сланцевых углеводородов (рис. 3).

В этой ситуации диверсификация экономики России путем проведения структурных реформ и стимулирования несырьевого экспорта неизбежна. Соответственно, магистральный путь решения проблем инновационного спроса заключается в двух сопряженных векторах: (1) блокировании неинновационных источников экономического развития и (2) стимулировании использования инновационных источников, в первую очередь – развития человеческого потенциала, переходе к его активному развитию и применению.

Эволюционное развитие моделей экономического развития связано с культурными особенностями, неформальными институтами, поведенческими установками. Некоторые исследователи (С.М. Рогов, А. Акаев и др.) высказывают мысль, о том, что Россия может обеспечить себе мировое лидерство только по качественным характери-

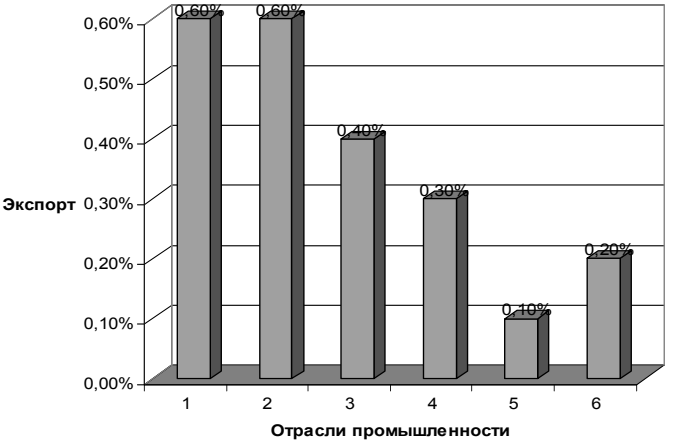



**Рис. 3. Россия в мировом экспорте высокотехнологичной продукции:**
**1 – Аэрокосмическая промышленность; 2 – Химическая промышленность; 3 – Фармацевтика; 4 – Научные инструменты; 5 – Электроника; 6 – Общая доля России в экспорте высокотехнологичной продукции [7]**

стикам. Следовательно, инновационный путь развития национальной экономики в современных условиях является единственно возможным для России.

**2. Современное состояние научного сектора генерации знаний экономики России.** Существующая модель экономического развития России детерминирована двумя обстоятельствами: (1) природно-ресурсным потенциалом, а также (2) процессами распада инновационной системы, действовавшей в условиях планового хозяйства и незавершенностью становления системы, отвечающей условиям инновационной экономики. Соответственно, «инновационная» экономическая модель должна быть основана на выпуске и экспорте высокотехнологичной и наукоемкой продукции, содержащей высокую добавленную стоимость.

«Инновационная» модель развития основана на возрастающей отдаче секторов генерации знаний и инноваций: (1) научном, (2) образовательном, (3) предпринимательском. В данном тексте будет предпринята попытка проведения диагностики научного сектора генерации знаний для оценки его состояния в фокусе построения инновационной модели экономического развития.

*Научный сектор генерации знаний*. Проводившаяся ранее автором диагностика состояния и перспектив развития отечественной науки в работах [2] позволила сделать заключение о ее *фактической неспособности быть высокодоходным сектором в экономике, основанной на знаниях*.

Разработанная матрица соответствия составляющих научного потенциала стран уровню экономики знаний показала, что только США и Япония по-настоящему готовы к переходу в новый технологический уклад и выступают в качестве флагманов новой экономики, основанной на знаниях и интеллекте. По всем четырем составляющим совокупного научного потенциала у них наблюдается заметное лидерство в сравнении с другими странами.

Было отмечено, что отечественная система науки крайне неустойчива, разбалансирована и фрагментирована. Ей присущи стохастический характер развития и высокая энтропия. В совокупности перечисленные факторы и предопределяют достаточно низкую предельную отдачу науки. Так, СССР по величине внутренних расходов на НИОКР (около 5% ВВП) и по количеству научных работников (около 1,5 млн чел., 1/4 от общего числа научных работников в мире), входил в число мировых стран – лидеров. Именно концентрация интеллектуальных ресурсов позволила СССР освоить практически все системообразующие технологии четвертого техноуклада.

Несмотря на заявления Правительства РФ о приоритетном характере развития науки и образования, происходит дальнейшее ухудшение институционально-правовой среды функционирования обозначенных секторов, отсутствуют институты создания высокомаржинальных продуктов, технологических разработок. Свидетельство тому – принятые законы «Об образовании в РФ» и «О Российской академии наук, реорганизации государственных академий наук и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Исходя из текстов указанных законов система целенаправленного формирования человеческих ресурсов, адекватная потребностям инновационного развития экономики, будет дезорганизована и фрагментирована.

Состояние российской науки, исходя из анализа таких составляющих, как динамика численности персонала, занятого исследованиями и разработками, динамика финансирования НИОКР, динамика количества научно-исследовательских организаций и т.д., остается кризисным.

Так, за период с 1990 по 2012 гг. наблюдается сокращение количества научно-исследовательских организаций на 19%, количества КБ – в 1,4 раза, количества проектных организаций – в 13 раз [4]. За тот же промежуток времени наблюдается сокращение общей численности персонала, занятого исследованиями и разработками более чем в 2 раза. Аналогичная картина наблюдается и в анализе персонала по категориям (рис. 4).

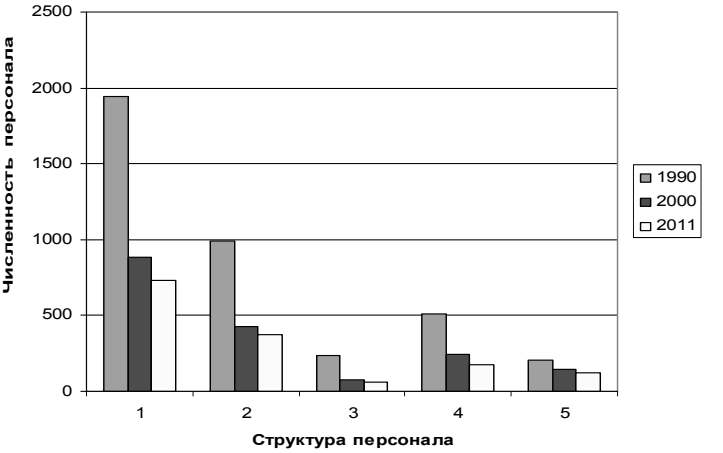



**Рис. 4. Динамика численности персонала, занятого исследованиями и разработками, в России по категориям (тыс. чел.): 1 – персонал; 2 – исследователи; 3 – техники; 4 – вспомогательный персонал; 5 – прочие [9]**

Отсутствие вразумительных перспектив развития профессиональной карьеры, а также низкий уровень престижа профессии ученого вкупе с низким уровнем оплаты его труда порождает тенденцию миграции наиболее конкурентоспособных ученых за границу, где выстроена система «вертикальной мобильности». По различным оценкам, с 1990 года эмигрировали более 1 млн научных сотрудников. Тем самым, потери реального сектора экономики от потери человека с высшим образованием, по оценкам экспертов ООН, оцениваются от 300 до 800 тыс. дол. Соответственно, реальный сектор экономики России потерял, по минимальным оценкам, порядка 800 млрд дол. И это без учета оттока выпускников вузов, коих ежегодно около 15% эмигрируют за рубеж. Таким образом, реальные потери могут быть оценены в несколько триллионов долларов США.

Усугубляет процесс оттока ученых и появление новых форм, таких как «отток идей» без физического перемещения их генератора, т. е. человека. В этом процессе эмигрируют не сами ученые, а их идеи, результаты исследований, т.к. они принадлежат зарубежным заказчикам. Соответственно, отток ученых и людей с высшим образованием за рубеж неизменно влияет и на показатель интеллектуального развития общества, который оценивается по удельному весу исследователей в структуре рабочей силы (рис. 5).

В тоже самое время в странах – партнерах России по группе BRICS, наблюдается обратный процесс. Так, вследствие возрастающего спроса на высококвалифицированную рабочую силу в Индии и Китае все больше их соотечественников возвращаются из США. Это специалисты в возрасте от 30 до 35 лет с высшим образованием и научными степенями в области менеджмента, технологий и других отраслей науки.

Результативность отечественного сектора отражена в показателе доли России в мировом экспорте высокотехнологичной продукции – 0,2%.

*Динамика финансирования научного сектора генерации знаний экономки РФ*. В структуре экономики, основанной на знаниях, наука трансформировалась в непосредственную производительную силу, основной фактор производства. В современной глобальной экономике сформированы четыре основные центра научно-технического прогресса (табл. 1).

Существующая система государственного финансирования НИОКР без учета приоритетов и потребностей реального сектора экономики неэффективна. По абсолютному уровню расходов на исследования Россия в числе мировых лидеров (4-е мес-

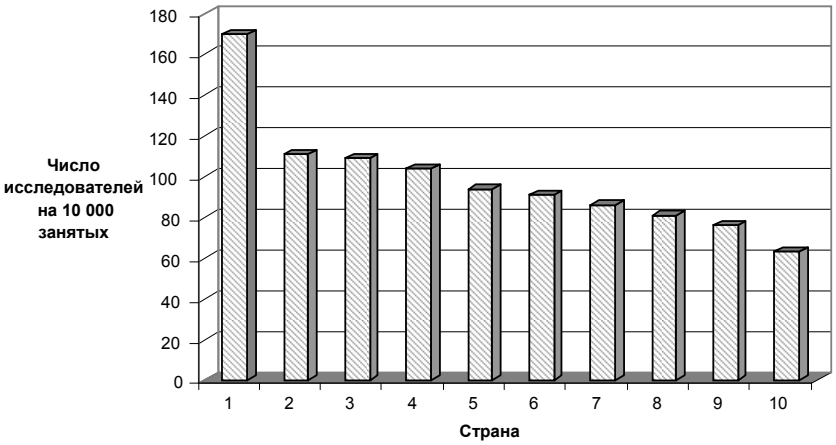



**Рис. 5 – Число исследователей на 10 000 занятых в экономиках стран (выборка): 1 – Финляндия (170); 2 – Южн. Корея (111); 3 – Швеция (109); 4 – Япония (104); 5 – США (94); 6 – Франция (91); 7 – Канада (86); 8 – Германия (81); 9 – Великобритания (76); 10 – Россия (63) [8]**

*Таблица 1*

**Структура глобальных расходов на НИОКР (по паритету покупательной способности), 2012 г. [6]**

| США | Европейский Союз | Китай | Япония | Российская Федерация |
|---|---|---|---|---|
| 31% | 24% | 14% | 11% | 2% |

то), при этом вовлеченность предпринимательского сектора в производство инноваций крайне низкая. В итоге наши разработки могут эффективно использоваться лишь на развитой производственной базе за рубежом, откуда мы вынуждены импортировать уже готовые высокотехнологичные и высокомаржинальные продукты.

Таким образом, существующий разрыв в финансировании НИОКР РФ и США – в 17 раз; ЕС – в 12 раз; Японии и Китая – в 6 раз. Что является следствием процесса сокращения финансирования фундаментальных и прикладных исследований в России, произошедшего после развала СССР (рис. 6).

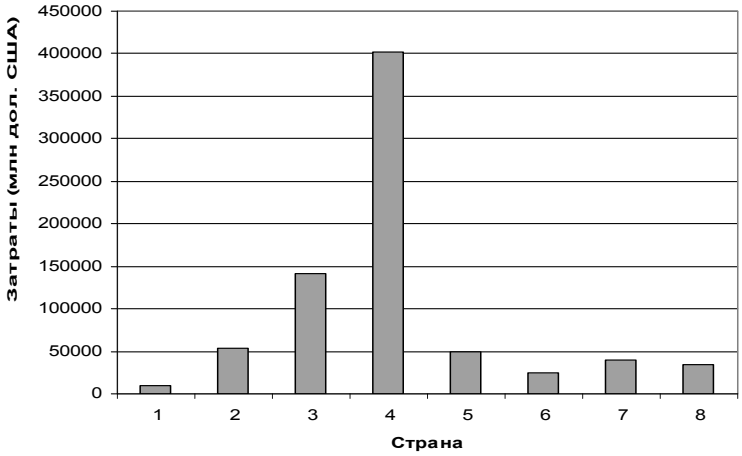



**Рис. 6. Сравнительный анализ внутренних затрат на исследования и разработки (млн дол. США) [8]**

Как следует из приведенных на рис. 6 данных, в РФ доля расходов на науку в ВВП приблизительно в 3–4 раза меньше чем у стран-лидеров. Так, расходы на науку составляют в РФ 1,12% ВВП, в США – 2,9, Японии – 3,26, Финляндии – 3,88% ВВП. Абсолютным же лидером по данному показателю является Израиль – 4,4% ВВП. Расходы на отечественную науку в расчете на душу населения в 5–6 раз ниже, чем в высокоразвитых странах, около 180 дол. на человека по ППС. Для сравнения, в США этот показатель равен 1270 дол. на человека по ППС.

В этой связи, несмотря на заявления многих ученых и государственных служащих, основная проблема развития отечественной науки видится даже не в низком уровне финансирования, а в отсутствии спроса со стороны реального сектора экономики на наукоемкую продукцию. В результате происходит консервация примитивной структуры национальной экономики, еще больше усугубляющая потерю конкурентоспособности на международных рынках высокотехнологичной продукции. Учитывая роль науки и инноваций при формировании постиндустриальной модели развития, переход к новому техноукладу реален только для стран, обладающих сильным научно-техническим потенциалом.

**Выводы.** Проведенное исследование, позволяет сделать следующие выводы:

***Во-первых***, выявлено, что существующая модель экономического развития России детерминирована двумя обстоятельствами: (1) природно-ресурсным потенциалом, а также (2) процессами распада инновационной системы, действовавшей в условиях планового хозяйства, и незавершенностью становления системы, отвечающей условиям инновационной экономики. Источниками прибыли в ней являются: (1) экономия на воспроизводстве естественных ресурсов; (2) экономия на инвестициях в основной капитал; (3) экономия на инвестициях в человеческий капитал.

***Во-вторых***, определена основная проблема, препятствующая переходу к интенсивной модели развития – отсутствие спроса со стороны экономики на инновации. Магистральный путь ее решения заключается в двух сопряженных векторах: (1) блокировании неинновационных источников экономического развития и (2) стимулировании использования инновационных источников, в первую очередь – развития человеческого потенциала, переход к его активному развитию и применению.

***В-третьих***, диагностика научного сектора генерации знаний показывает его фактическую неспособность быть высокодоходным сектором в отечественной экономике. В результате происходит консервация примитивной структуры национальной экономики, еще больше усугубляющая потерю конкурентоспособности на международных рынках высокотехнологичной продукции. Учитывая роль науки и инноваций при формировании постиндустриальной модели развития, переход к новому техноукладу реален только для стран, обладающих сильным научно-техническим потенциалом. Россия к категории данных стран по состоянию на текущий момент не относится.

***В-четвертых***, выявлены мировые тенденции развития сферы НИОКР, состоящие в (1) смещении центра добавочной стоимости из этапа производства товаров на этап проектирования; (2) реверсивном характере процесса размещения производств.

## Список использованных источников

1. Гречко М.В. Человеческий капитал как интенсивный фактор развития отечественной экономики в условиях глобальных изменений / М.В. Гречко // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. – № 27 (216).

2. Диагностика состояния и перспектив развития отечественной науки проводилась автором ранее в таких работах как: Роль науки в условиях экономики знаний: диагностика потенциала России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2012. – № 38 (179). The diagnostics of information component of scientific capacity of Russia // European Science and Technology: materials of the IV International research and practice conference. Vol. 1. Munich: Publishing office Vela Verlag Waldkraiburg, 2013. и др.

3. Всемирный Банк. URL: http:// worldbank.org

4. Россия в цифрах 2013 г. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_12/Main.htm
5. ЮНКТАД.. URL: http://unctad.org
6. Составлено автором с использованием данных R&D Magazine. 2010 Global R&D Funding Forecast. December 2012. URL: http://www.researchcaucus.org/documents/2012GlobalRD FundingForecastEventInvitation.pdf
7. Составлено автором с использованием данных UNESCO Science Report 2010. P. 514–520. URL: http://www.pro-science.asm.md/docs/2010/SEE_Unesco_Science_report_2010.pdf
8. Составлено автором, с использованием статистического сборника Наука, технологии и инновации России: крат. стат. сб. / [гл. ред. Л.Э. Миндели]. – М.: ИПРАН РАН, 2007–2012 / И.В. Зиновьева, С.Н. Иноземцева, Л.Э. Миндели и др. – 2012. – 88 с.
9. Составлено с использованием данных Федеральной службы государственной статистики URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/.

*Автори статті пропонують систему аргументів, які доводять, що інноваційний шлях розвитку національної економіки в сучасних умовах є єдино можливим для Росії. Діагностика наукового сектора генерації знань у фокусі побудови альтернативної моделі економічного розвитку, показала його нездатність забезпечити перехід від інерційного сценарію розвитку до інноваційного. Запропонований шлях розвитку полягає в блокуванні неінноваційних джерел економічного розвитку і стимулюванні використання інноваційних джерел, в першу чергу – розвитку людського потенціалу.*

***Ключові слова: інтелект, освіта, наука, людський капітал, економічне зростання.***

*In the text, the author proposes a system of arguments proving that innovative way of development of national economy is the only possible way for Russia. Diagnosis of scientific sector of the generation of knowledge, the focus of the building of alternative models of economic development, has shown its inability to ensure the transition from an inertial development scenario to the innovative. The proposed development path is: blocking non-innovation sources of economic development and the promotion of the use of innovative sources, and particularly on the development of human potential.*

***Key words: intelligence, education, science, human capital, economic growth.***

*Одержано 4.03.2014.*

УДК 65.011.3

**Л.І. ДОНЕЦЬ,**
*кандидат економічних наук, професор Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського*

**О.В. СЕРГЄЄВА,**
*кандидат економічних наук, доцент Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського*

# НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ РИЗИКУ

*У статті висвітлено науково-практичний підхід до уникнення зниження/втрати економічної стійкості підприємства, обумовленого виникненням ризикової ситуації. Запропоновано методику визначення комплексного показника оцінки ризиків, який ґрунтується на системі аналітичних показників економічної стійкості підприємств за видами їх бізнес-процесів. Виокремлено детермінанти управління ризиком зниження/втрати економічної стійкості підприємства, до яких віднесено рівень ризику, зону економічної стійкості та види можливих втрат.*

***Ключові слова: економічна стійкість підприємства, ризик, бізнес-процеси, детермінанти управління ризиком.***

Система ринкових відносин об'єктивно зумовлює існування ризику в усіх сферах господарської діяльності. Ринкове середовище вносить в діяльність підприємств елементи невизначеності і поширює низку ризикових ситуацій, які виникають за присутності конкретних умов та обставин. Ризикові ситуації формують умови для існування і реалізації економічного ризику, з яким у процесі своєї діяльності зіштовхуються практично всі підприємства. Більшість управлінських рішень, пов'язаних із стратегічними змінами підприємства, приймається в умовах невизначеності та економічного ризику з одночасною орієнтацією на поєднання стійкості функціонування, що передбачає економне використання потенціалу, і стійкості розвитку, яка характеризує рухому, динамічну рівновагу системи, її здатності до адаптації і переходу на якісно новий рівень. Для цього необхідне своєчасне врахування факторів ризику при прийнятті управлінських рішень; кваліфікована організація процесу управління ризиковою ситуацією, що спрямована на забезпечення адаптації діяльності підприємства до мінливих умов зовнішнього та внутрішнього середовища з метою посилення економічної стійкості підприємства.

Дослідженню проблем управління економічною стійкістю підприємства присвячено праці вчених О. Ареф'євої [1], В. Гросул [2], Б. Злобіна [3], А. Севастьянова [4], Г. Швиданенко [5] та ін. У цих дослідженнях висвітлено методичні підходи до оцінки та механізм моніторингу економічної стійкості підприємства, розглянуто теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій соціально-економічної стійкості підприємства, запропоновано концепцію економічної стійкості господарських систем тощо.

Різні підходи до визначення сутності ризиків як економічної категорії та їх класифікації, методів оцінки та засобів мінімізації висвітлено в наукових працях Г. Борисова [6], Г. Вербицької [7], О. Цогли [8] та ін.



*© Л.І. Донець, О.В. Сергєєва, 2014*

Разом із тим наукові розробки вчених з питань економічної стійкості підприємства, водночас як і з проблем визначення і оцінки ризиків зосереджені лише на окремих аспектах. Щодо комплексного підходу обґрунтування взаємозв'язку формування економічної стійкості підприємства з урахуванням ризику, то ця проблема потребує подальшого науково-прикладного розвитку.

**Метою статті** є удосконалення науково-методичного інструментарію управління економічною стійкістю підприємства з урахуванням ризику.

Управління економічною стійкістю підприємства обумовлене наявністю рівноважного, збалансованого стану його бізнес-процесів у поточному періоді всупереч впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, що обумовлює випереджуючий розвиток підприємства в майбутньому [9, с. 130]. Виходячи зі змісту поставлених завдань управління економічною стійкістю підприємства, її основним критерієм доцільно вважати оптимальне співвідношення фактичного результату діяльності підприємства з максимально можливим. Тобто удосконалення процесу управління економічною стійкістю підприємства передбачає визначення її оптимального рівня на майбутній період. Водночас таке передбачення потребує врахування динамічних змін, які відбуваються в зовнішньому і внутрішньому середовищі функціонування підприємства в умовах ринкових форм господарювання, і характеризується невизначеністю.

Невизначеність є невід'ємним атрибутом прийняття господарських рішень та планування, яку можна розглядати як конкретну форму діалектичного зв'язку необхідного та випадкового. Причини невизначеності різноманітні: невизначений характер науково-технічного прогресу; випадкові помилки при прогнозуванні; динамічні зміни внутрішніх та зовнішніх умов розвитку економіки; неминучі похибки при аналізі складної системи «природа – суспільство – колектив – людина»; розвиток і розширення творчої активності працездатного населення; необхідність проектування потужних інформаційних потоків на сучасній комп'ютерній базі тощо. У загальному вигляді невизначеність можна подати як відображення об'єктивної неможливості отримання абсолютного знання, неоднозначність параметрів, неповноцінність чи неточність інформації про умови підготовки та реалізації господарських рішень.

Процес управління економічною стійкістю підприємств також передбачає урахування фактора ризику, оскільки прийняті управлінські рішення з питань економічної стійкості мають імовірнісний характер. Звідси процес реалізації стратегії і тактики управління економічною стійкістю повинен містити оцінку ризиків її зниження, а також розробку заходів мінімізації цих ризиків.

Узагальнюючи думки науковців стосовно трактування поняття «ризик» [8, 10, 11, 12], було визначено, що ризик зниження/втрати економічної стійкості – це імовірність виникнення ризикової ситуації на певному етапі управління бізнес-процесами підприємства, яка призводить до зниження чи втрати його економічної стійкості.

Ризикову ситуацію можна охарактеризувати як різновид невизначеності, за якої поява події ймовірна і може бути визначена. Виникнення ризикової ситуації на етапі прийняття та реалізації рішення щодо управління економічною стійкістю має для підприємства суттєві негативні наслідки, які обумовлюють не тільки поточний фінансовий результат діяльності, а й майнове становище підприємства в цілому, можливості та перспективи його подальшого розвитку.

Водночас в умовах підвищеного динамізму бізнес-середовища і скорочення галузевих та економічних циклів головним фактором виживання підприємства стає його своєчасна трансформація. Реалізація первинно обраної генеральної стратегії без будь-яких коригувань стає майже неможливою в мінливому та важко прогнозованому зовнішньому оточенні. Отже, окрім виваженого підходу до визначення місії, бізнес-ідеї і відповідної генеральної стратегії, перед підприємством в процесі діяльності постає необхідність в обґрунтуванні ключових напрямів необхідних перетворень, які б забезпечували стійку конкуренту перевагу. Тому однією з головних ознак стратегічної стій-

кості підприємства є здатність забезпечити безперебійну, стабільну роботу та узгоджену взаємодію усіх його підсистем навіть в умовах суттєвих перетворень [13].

Виходячи з вищевикладених посилок, а також на засадах узагальнення й систематизації особливостей управління економічними ризиками запропоновано науково-практичний підхід до уникнення зниження/втрати економічної стійкості підприємства, обумовленого виникненням ризикової ситуації (рис. 1).

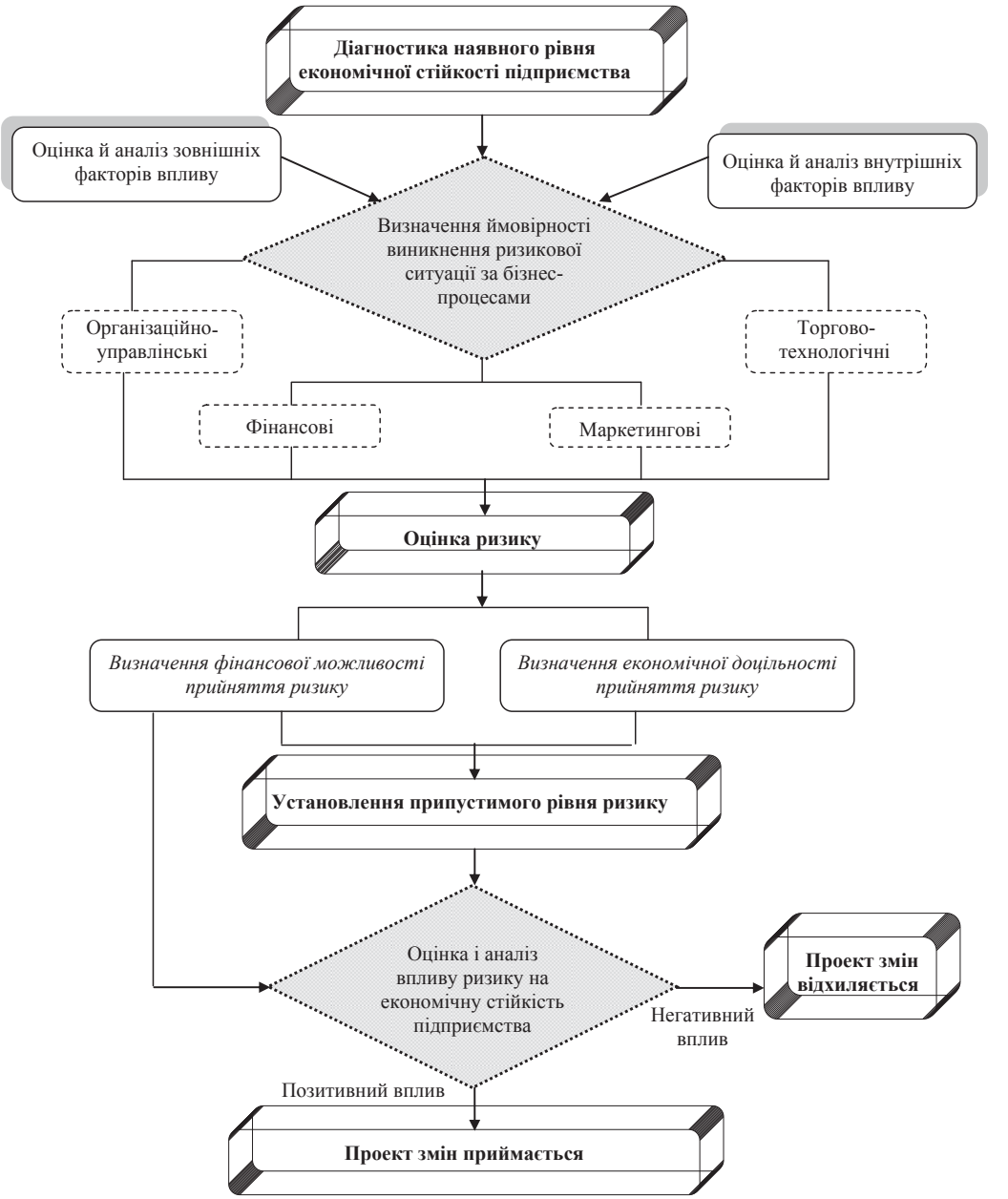



**Рис. 1. Науково-практичний підхід до уникнення зниження/втрати економічної стійкості підприємства, обумовленого виникненням ризикової ситуації**

Сутність цього підходу полягає у виокремленні низки дій, упорядкованих між собою, результатом яких є прийняття управлінського рішення щодо реалізації проекту змін у певному бізнес-процесі. На першому етапі проводиться діагностика наявного рівня економічної стійкості підприємства, структурно-логічну схему проведення якої запропоновано О.В. Сергєєвою [14].

Результати оцінки й аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування підприємства є основою для визначення ймовірності виникнення ризикової ситуації в певному напрямі діяльності (бізнес-процесі). Імовірність ризикової ситуації $p$ характеризується частотою її виникнення, тобто питомою вагою ризикових ситуацій, що виникли, в загальній кількості операцій, які могли призвести до їх виникнення. В основу методики визначення імовірності появи ризикової ситуації в процесі управління економічною стійкістю підприємства покладено метод Байєса [15, с. 236–243].

Про можливий стан події дозволяє судити результат дослідження бізнес-процесів підприємства за допомогою системи часткових показників. Очевидно, що сукупність значень показників оцінки певного бізнес-процесу дає можливість зробити висновок про стан діяльності за конкретним напрямом.

У зв'язку з цим, маючи чотири групи бізнес-процесів підприємства, можна передбачити такі можливі їх характеристики з урахуванням фактора ризику:

$B_0$ – безризиковий стан діяльності підприємства;

$B_M$ – поява ризикової ситуації при здійсненні маркетингових бізнес-процесів торговельного підприємства;

$B_Ф$ – поява ризикової ситуації при здійсненні фінансових бізнес-процесів торговельного підприємства;

$B_{ТТ}$ – поява ризикової ситуації при здійсненні торгово-технологічних бізнес-процесів торговельного підприємства;

$B_{ОУ}$ – поява ризикової ситуації в організаційно-управлінських бізнес-процесах торговельного підприємства;

$B_1$ – поява ризикових ситуацій за всіма бізнес-процесами торговельного підприємства

Імовірність появи зазначених ризикових ситуацій було визначено шляхом виявлення відмов у здійсненні бізнес-процесів підприємства за допомогою підрахунку числа відхилень значень часткових показників кожного бізнес-процесу від їхніх допустимих меж і співвіднесення його із загальним числом показників економічної стійкості підприємства.

На третьому етапі проводиться оцінка ризику. Цей етап поєднує проведення якісного і кількісного аналізу ризику з використанням різних методів оцінки ризику. Результатом такої оцінки є визначення фінансової можливості та економічної доцільності прийняття ризику.

Ризик – це досить широке поняття, специфічний предмет наукового дослідження, який має свій статус. Ризику притаманна об'єктивність та суб'єктивність. Об'єктивність ризику в економічній сфері ґрунтується на тому, що він існує внаслідок об'єктивних, притаманних економіці категорій конфліктності, невизначеності, розпливчастості, відсутності вичерпної інформації на момент оцінювання і прийняття управлінських рішень. Суб'єктивність ризику зумовлюється тим, що в економіці діють реальні люди зі своїми досвідом, психологією, інтересами, смаками, схильністю чи несхильністю до ризику, зі своєю поведінкою, інтравертивністю чи екстравертивністю тощо. Тому для оцінки ризику зниження/втрати економічної стійкості пропонується використовувати розрахунково-аналітичний та експертний методи, які дозволяють отримати відносно точне кількісне уявлення про рівень ризиків та ґрунтуються, як правило, на внутрішній інформаційній базі самого підприємства. При цьому оцінка таких ризиків ґрунтується на системі аналітичних показників економічної стійкості підприємств за видами їх бізнес-процесів.

Узагальнюючий висновок відносно рівня ризику зниження/втрати економічної стійкості підприємства пропонується формувати на основі визначення комплексного показника за формулою:

$$P_p^{EC} = \frac{БР_p^M \cdot p(B_M) + БР_p^Ф \cdot p(B_Ф) + БР_p^{TT} \cdot p(B_{TT}) + БР_p^{OУ} \cdot p(B_{OУ})}{p(B_M) + p(B_Ф) + p(B_{TT}) + p(B_{OУ})}, \quad (3.5)$$

де $БР_p^M, БР_p^Ф, БР_p^{TT}, БР_p^{OУ}$ – бальна оцінка ризиків зниження/втрати економічної стійкості підприємства відповідно маркетингових, фінансових, торгово-технологічних та організаційно-управлінських бізнес-процесів;

$p(B_M), p(B_Ф), p(B_{TT}), p(B_{OУ})$ – імовірність появи (вага) ризикової події в процесі здійснення, відповідно, маркетингових, фінансових, торгово-технологічних та організаційно-управлінських бізнес-процесів.

Систематизація й узагальнення результатів установленого припустимого рівня ризику та визначення фінансової можливості прийняття ризику є вихідними посилками для оцінки і аналізу впливу ризику при реалізації проекту змін у певний бізнес-процес на економічну стійкість підприємства в цілому. Цей етап потребує наявності системи знань і залежить від якості інтелектуального потенціалу осіб, що приймають управлінське рішення.

У разі виявлення негативного впливу ризику на економічну стійкість підприємства проект змін відхиляється. Якщо незважаючи на певні втрати, які неминуче будуть в разі виникнення ризикової ситуації, в цілому економічна стійкість не буде знижена або втрачена, проект змін приймається, й надалі розробляються заходи з його реалізації.

Основними детермінантами управління ризиком зниження/втрати економічної стійкості підприємства є рівень ризику, зона економічної стійкості та види можливих втрат (рис. 2).

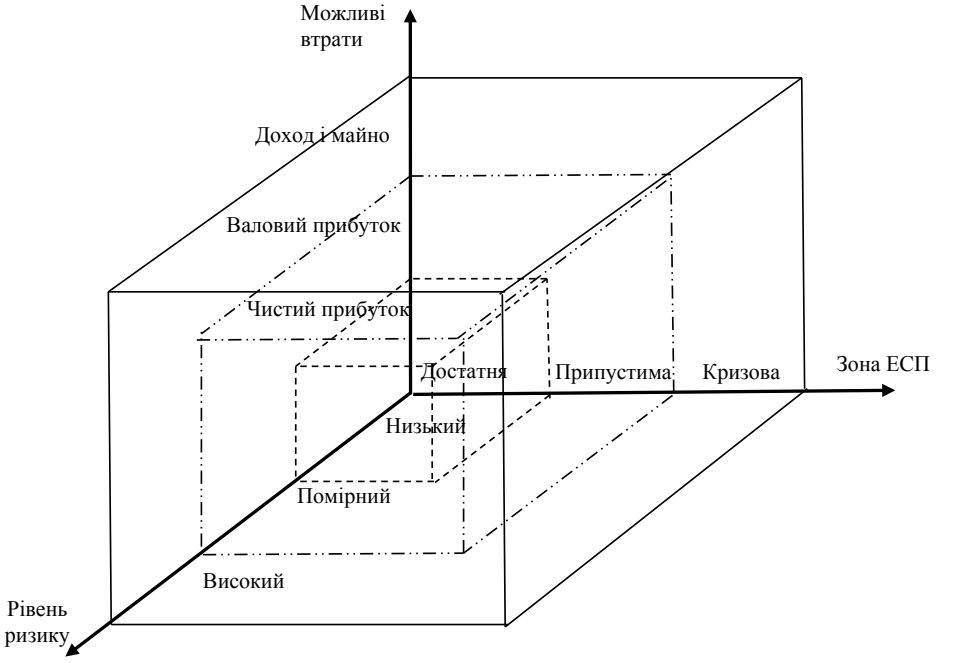



**Рис. 2. Детермінанти управління ризиком зниження/втрати економічної стійкості підприємства**

Зазначені детермінанти управління ризиком зниження/втрати економічної стійкості підприємства є підставою для визначення можливих альтернатив при обґрунтуванні господарських рішень стосовно проведення змін, обумовлених трансформацією зовнішнього середовища й необхідністю посилення конкурентної позиції підприємства в умовах ринкових перебудов.

Отже, для визначення стратегії управління економічною стійкістю підприємство повинно мати інформацію про рівень ризику, визначити зону економічної стійкості, а також урахувати можливі витрати при виникненні ризикової ситуації.

Таким чином, запропонований підхід до оцінки рівня ризику зниження/втрати економічної стійкості підприємства дозволяє з достатньою повнотою досліджувати комплекс ризикових подій, що виникають у процесі управління економічною стійкістю, своєчасно та цілеспрямовано організувати і провести їх оцінку, здійснити економічне обґрунтування управлінських рішень та розробити заходи мінімізації ризиків з урахуванням зони економічної стійкості.

Надалі перспективами наукового дослідження стане стратегічна діагностика чинників, що впливають на економічну стійкість підприємства в умовах невизначеності і ризику.

## Список використаних джерел

1. Ареф'єва О.В. Методичний підхід до оцінки та механізм моніторингу економічної стійкості підприємства / О.В. Ареф'єва, Д.М. Городинська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 6 (61). – С. 57–61.

2. Гросул В.А. Соціально-економічна стійкість підприємства: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: монографія / В.А. Гросул; Харк. держ. ун-т харч. та торгівлі. – Харків: ХДУХТ, 2007. – 303 с.

3. Злобин Б.К. Концепция экономической устойчивости хозяйственных систем / Б.К. Злобин. – М.ЮАО НПО «Экономика», 2000. – 450 с.

4. Севастьянов А.В. Оценка экономической устойчивости предприятия / А.В. Севастьянов // Вестник машиностроения. – 2005. – № 6. – С. 31–38.

5. Швиданенко Г.О. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства: монографія / Г.О. Швиданенко, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2002. – 192 с.

6. Борисова Г.М. Теоретичні аспекти управління ризиком на підприємстві / Г.М. Борисова // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 7. – С. 116–121.

7. Вербицька Г.Л. Управління економічним ризиком / Г.Л. Вербицька // Фінанси України. – 2004. – № 4. – С. 34–40.

8. Цогла О.О. Ризики, які властиві диверсифікації діяльності підприємств / О.О. Цогла // Науковий вісник «Львівська політехніка». – Львів, 2006. – Вип. 16.2. – С. 223 – 227.

9. Бакунов О.О. Управління економічною стійкістю торговельного підприємства: концептуальний підхід / О.О. Бакунов, О.В. Сергєєва // Вісник ДонНУЕТ Серія: Економіка.-наук. журнал. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2009. – Вип. 3 (43). – С. 129–137.

10. Внукова Н.М. Базова методика оцінки економічного ризику підприємств / Н.М. Внукова, В.А. Смоляк // Фінанси підприємств. – 2002. – № 6. – С. 16–21.

11. Бондарева А. Аналіз впливу ризику на фінансовий стан підприємства / А. Бондарева // Торгівля і ринок України: темат. зб. наук. праць. – Вип. 13. – Т. 3 / голов. ред. О.О. Шубін. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2002. – С. 13–18.

12. Донець Л.І. Управління формуванням прибутку підприємства в умовах ринкових форм господарювання: монографія / Л.І. Донець, С.М. Баранцева. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2008. – 255 с.

13. Гусєва О.Ю. Методологічний апекс визначення базової стратегії змін на підприємстві / О.Ю. Гусєва // Науковий вісник. – 2013. – № 23 (202). – С. 20–30.

14. Сергєєва О.В. Діагностика економічної стійкості як складова системи управління підприємством / О.В. Сергєєва // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одесса: ОДЕУ, 2007. – Вип. 27 – С. 320–326.

15. Коломоец Ф.Г. Основы системного анализа и теории принятия решений: [пособие для исследователей, управленцев и студентов вузов] / Ф.Г. Коломоец. – Мн.: Тисей, 2006. – 320 с.

*В статье освещен научно-практический подход к недопущению снижения/потери экономической устойчивости предприятия, обусловленного возникновением рисковой ситуации. Предложена методика определения комплексного показателя оценки рисков, основанного на системе аналитических показателей экономической устойчивости предприятий по видам их бизнес-процессов. Выделены детерминанты управления риском снижения/потери экономической устойчивости предприятия, к которым отнесены уровень риска, зона экономической устойчивости и виды возможных потерь.*

***Ключевые слова: экономическая устойчивость предприятия, риск, бизнес-процессы, детерминанты управления риском.***

*The article highlights the scientific and practical approach to prevent reduction / loss of the economic sustainability of the enterprise, due to the occurrence of the risk situation. The method of determination of the complex index of risk assessment based on a system of analytical indicators of economic stability of enterprises by their business processes was offered. Highlighted the determinants of risk management reduction / loss of the economic sustainability of the enterprise into which the level of risk zone economic stability and types of potential losses.*

***Key words: economic stability of the enterprise risk, business processes, the determinants of risk management.***

*Одержано 21.02.2014.*

УДК 334.716:316.3

**С.В. ДУБІНСЬКИЙ,**
*кандидат економічних наук, доцент*
*Дніпропетровського університету*
*імені Альфреда Нобеля*

# СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

*У статті розглянуто особливості та проблеми управління соціальною сферою на промислових підприємствах України. Визначено чинники, які найбільше впливають на соціальну сферу. Досліджено процес розвитку та стан соціальної сфери на промислових підприємствах України в різні періоди розвитку ринкової економіки країни. Зокрема розглянуто причини занепаду соціальної сфери у період масової реструктуризації та приватизації. Визначено роль та важливість стратегічного управління саме у соціальній сфері промислових підприємств, а також необхідні напрями вдосконалення цієї сфери.*

***Ключові слова: соціальна сфера, управління соціальною сферою, стратегічне управління, стратегія.***

**Вступ.** Жорсткі умови конкурентної боротьби, ціни на енергоресурси, що постійно зростають, падіння попиту, застарілість обладнання – це неповний перелік проблем, які в найкоротші терміни потрібно вирішувати підприємствам машинобудівної галузі. Також особливим напрямом удосконалення діяльності машинобудівних підприємств є соціальна сфера, яка є дотаційною на всіх промислових підприємствах. Не заперечуючи необхідності її існування, необхідно реформувати її з неменшою увагою, як і основне виробництво. Усе це потребує значних принципових змін та реформування діяльності підприємств [4].

За кризових умов особливу увагу керівники промислових підприємств завжди приділяють розробці адекватних стратегій розвитку, які дозволять швидко врахувати зміни у зовнішньому середовищі, адаптуватися до них та визначити шляхи подолання негативних факторів. І якщо стратегічне управління в аспектах основного виробництва застосовується досить широко, то впровадження інструментарію стратегічного управління в соціальну сферу промислових підприємств ще залишається досить рідкісним явищем в українських виробників.

Дослідження стратегічних проблем соціальної діяльності підприємств розглянуто у працях Р. Акоффа, І. Ансоффа, М. Армстронга, Б. Карлоффа, Р. Марра, А.Дж. Стрикленда, А.А. Томпсона та ін.

Теоретичні і методичні основи управління персоналом розглянуто в працях зарубіжних вчених Р. Блейка, Т. Базарова, А. Кібанова, Р. Фатхутдінова та українських – Л. Балабанова, О. Крушельницької, Н. Ситника.

Проте, незважаючи на існування численних досліджень вітчизняних і зарубіжних вчених, існує ряд проблем, пов'язаних з розвитком стратегічного управління соціальною сферою на промислових підприємствах.

**Метою статті** є розвиток теоретичних основ і вдосконалення стратегічного управління соціальною сферою на промислових підприємствах України, що дозволить підняти на більш високий рівень розвитку кадрову політику промислових підприємств, підвищити продуктивність праці та забезпечити стабільну та успішну діяльність в умовах жорсткого конкурентного середовища.

**Постановка завдання.** Занепад соціальної сфери, масові скорочення персоналу, порушення трудового законодавства на фоні економічної кризи доволі часто стиму-

*© С.В. Дубінський, 2014*

люють зародження конфліктів на підприємствах та їх крайньої форми прояву – страйків [2].

Динаміку страйків на промислових підприємствах України продемонстровано у табл. 1.

*Таблиця 1*

**Страйки та їх наслідки за окремими видами економічної діяльності [10]**

| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|---|---|---|---|---|
| Кількість підприємств та організацій, на яких відбувалися страйки | | | | |
| Усього | 4 | 3 | 1 | |
| Промисловість | 1 | 1 | – | |
| Будівництво | 2 | 1 | | |
| Діяльність транспорту та зв'язку | 1 | 1 | | |
| Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям | | | 1 | |
| Чисельність робітників, учасників страйків, тис. чол. | | | | |
| Усього | 0,3 | 0,8 | 0,1 | |
| Промисловість | 0,1 | 0,3 | | |
| Будівництво | 0,2 | 0,2 | | |
| Діяльність транспорту та зв'язку | 0,0 | 0,3 | | |
| Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям | | | 0,1 | |
| Кількість невідпрацьованих годин у середньому на одного страйкаря | | | | |
| Усього | 828 | 255 | 15 | |
| Промисловість | 357 | 32 | | |
| Будівництво | 1143 | 899 | | |
| Діяльність транспорту та зв'язку | 40 | 133 | | |
| Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям | | | 15 | |

Слід зазначити, що починаючи з початку 1990-х років, соціальна сфера великих промислових підприємств стабільно занепадала. І якщо перший етап негативних змін у соціальній сфері (приблизно 1992–1999 рр.) пояснювався об'єктивними причинами соціально-економічного спаду в економіці країни, то вже другий етап (2000–2006 рр.) визначався чітким відсіченням соціальної сфери на промислових підприємствах від основного виробництва при здійсненні процесів реструктуризації та приватизації на більшості провідних підприємств України.

Згідно з табл. 1 спостерігається зниження кількісних показників страйків. Зокрема зниження кількості учасників страйків з 800 чол. у 2011 р., до 100 чол. у 2012 р. Також заслуговує на увагу зниження втрат невідпрацьованих годин з 255 год у 2011 р., до 15 год у 2012 р.

Це пояснюється, зокрема, відсутністю використання інструментарію стратегічного управління в управлінні саме соціальною сферою промислових підприємств. Бо за кризових умов соціальна сфера перша підпадає під негативний вплив зовнішніх факторів, що виражається у скороченні персоналу, іноді масовому, згортанні окремих програм розвитку та навчання [3] .

Окремою складовою зростання проблем у соціальній сфері промислових підприємств є динаміка потреб у працівниках за певний період часу (табл. 2).

Бо саме зниження попиту на працівників у промисловості збільшує шанси на зростання напруження та зародження соціальних конфліктів.

Як видно з табл. 2, спостерігається негативна динаміка потреби підприємств у працівниках у період 2002–2012 рр.

*Таблиця 2*

**Динаміка потреби підприємств у працівниках за видами економічної діяльності у 2002–2012 рр. (на кінець року), тис. осіб [10]**

| № з/п | Рік | Промисловість |
|---|---|---|
| 1 | 2002 | 49,6 |
| 2 | 2003 | 53,9 |
| 3 | 2004 | 63,1 |
| 4 | 2005 | 65,8 |
| 5 | 2006 | 55,8 |
| 6 | 2007 | 57,4 |
| 7 | 2008 | 23,5 |
| 8 | 2009 | 14,7 |
| 9 | 2010 | 17,2 |
| 10 | 2011 | 16,6 |
| 11 | 2012 | 13,8 |

Такий стан вимагає активного впровадження інструментів стратегічного управління не тільки в основну діяльність промислових підприємств, а також в управління соціальною сферою. Розробка загальнокорпоративної стратегії потребує одночасної розробки соціальних стратегій, які врахують усі аспекти в роботі з персоналом та нейтралізують негативні наслідки впливу зовнішнього та внутрішнього середовища [1].

**Результати дослідження.** Слід зазначити, що керівники промислових підприємств недооцінюють практичну значущість стратегічного управління соціальною підсистемою господарюючих суб'єктів, а недостатня розробка та ігнорування методологічних аспектів цього процесу призводить до того, що ухвалені рішення щодо розвитку соціальної сфери спираються на методи аналогії й інтуїції і не завжди науково обґрунтовані. Інтуїтивні рішення, що приймаються керівниками, базуються на суб'єктивному уявленні про соціальні проблеми і власні відчуття того, що їх вибір єдино правильний [7].

Особливо значущі відмінності за групами керівників різного рівня управління. Так, майже половина менеджерів вищого рівня вважають найбільш важливим для персоналу надання додатковій премії, тоді як для лінійних керівників цих же підприємств такий чинник є менш значущим [10].

Слід зазначити, що більшість керівників промислових підприємств України ігнорують процес розробки стратегічних орієнтирів розвитку соціальної сфери підприємств, пояснюючи це відсутністю актуальності, браком часу і фінансових ресурсів. Соціальна діяльність у них в основному будується на оперативній оцінці існуючого стану справ і короткострокових цілях і завданнях, не передбачаючи стратегічного аналізу і проведення перспективних змін у зовнішньому і внутрішньому соціальному середовищі підприємства [5].

Зовнішні соціальні програми промислових підприємств у цей час орієнтовані більшою мірою на безсистемну взаємодію зі стратегічними суб'єктами та реагуванням на події у соціальній сфері, що вже фактично відбулися.

Разом із тим разові акції не можуть усунути причин виникнення соціальних проблем. Необхідне стратегічне управління соціальною сферою, яке формує поведінку, що дозволяє передбачати майбутні зміни і аналізувати можливості зростання соціального потенціалу [6].

Такий стан справ можливо пояснити традиційним підходом до розвитку соціальної сфери. І хоча за умов командної економіки, пріоритетом завжди було основне виробництво та виконання відповідних планів, все ж таки всебічно створювалися умови для розвитку та забезпечення соціальних питань на підприємствах. Це простежувалось

і в створенні багатьох об'єктів соціально сфери, зокрема відомчі будинки побуту, дошкільні заклади, медичне забезпечення, відпочинок. І саме з початком кризових явищ на промислових підприємствах ці питання постраждали у першу чергу. А з розвитком процесів реструктуризації та приватизації тільки прискорилась негативна динаміка занепаду соціальної сфери.

Оскільки соціальна стратегія може реалізовуватися як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі підприємства, нами виділено два її основні види:

а) внутрішня, спрямована на розвиток соціальної сфери самого підприємства;

б) зовнішня, така, що визначає організаційну поведінку фірми щодо її оточення [7].

На основі дослідження різних аспектів стратегічного управління соціальною сферою промислових підприємств було запропоновано алгоритм формування і реалізації соціальної стратегії, який складається з певної послідовності взаємозв'язаних етапів (рис. 1).

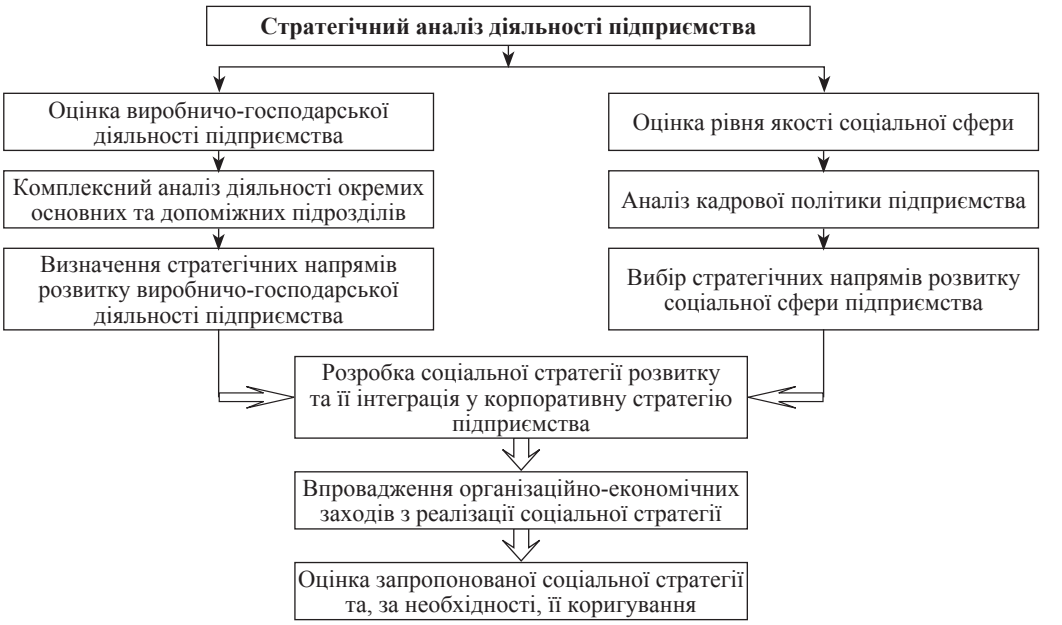



**Рис. 1 Алгоритм процесу формування і реалізації соціальної стратегії промислового підприємств (розроблено автором)**

Запропонований алгоритм передбачає визначення стану стратегічного управління на підприємстві. Для цього використовується традиційний стратегічний аналіз діяльності.

Наступним кроком є діагностика діяльності підприємства за двома основними блоками:

– загальної фінансово-господарської діяльності;

– стану соціальної сфери підприємства.

Принциповим у запропонованому алгоритмі є аналіз господарської діяльності окремих підрозділів основного та допоміжного виробництва та, відповідно, аналіз кадрової політики підприємства, що в підсумку дозволить визначити стратегічні орієнтири розвитку як основної діяльності підприємства, так і соціальної сфери. Слід зазначити, що зазначені етапи, вирішують головне завдання – розробку корпоративної стратегії підприємства та відповідної соціальної стратегії, яка гармонічно доповнює стратегічну діяльність підприємства та сприяє досягненню загальних цілей.

Забезпечення розвитку соціальної стратегії та її успішна інтеграція у корпоративну стратегію потребують впровадження адекватних організаційно-економічних заходів, які дозволять максимально використати можливості підприємства для використання наявних трудових ресурсів, розкриття їх потенціалу та створення позивного мікроклімату, що в підсумку призведе до підвищення продуктивності праці та значного покращання результатів фінансово-господарської діяльності [9].

**Висновки.** Таким чином, реалізація запропонованих у статті рекомендацій створює передумови для того, щоб підвищити стабільність персоналу і рівень прихильності працівників промислової організації, обумовлені зростанням задоволеності працею і якістю трудового життя; знизити плинність кадрів і забезпечити зростання продуктивності праці за рахунок активізації внутрішнього соціального потенціалу; в цілому, дозволить керівництву промислових українських підприємств перейти від ситуативного реагування на проблеми, що виникають в роботі з персоналом, зокрема страйки, до системної роботи, шляхом моніторингу стану в роботі з персоналом, прогнозуванні необхідної кількості персоналу, відповідної якості, створення організаційної культури та забезпечення ритмічної та стабільної господарської діяльності в умовах жорстокої конкурентної боротьби.

## Список використаних джерел

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; [пер. с англ., научн. ред. Л.И. Евенко]. – М.: Экономика, 1999. – 473 с.
2. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг. – М., 2002. – 297 с.
3. Дубінський С.В. Сучасні управлінські інструменти як запорука інвестиційно-інноваційного розвитку машинобудівних підприємств України / С.В. Дубінський // Міжнародна науково-практична конференція «Менеджмент і логістика – перспективні напрями розвитку економіки». – К.: ГО «Київський економічний науковий центр», 2013. – С. 25–27.
4. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом: учебник / А.Я. Кибанов. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 304 с.
5. Крушельницька О. Менеджмент персоналу. навч. посіб. / О. Крушельницька, А. Котвицький. – К.: Знання України, 2008.
6. Карлофф Б. Деловая стратегия / Б. Карлофф; [пер. с англ.]. – М.: Экономика, 1991. – 239 с.
7. Калюгинга С.Н. Управление промышленной компанией на основе формирования социальных стратегий: теория, методология, технология реализации: автореф. дис. … д-ра экон. наук: 08.00.05 / С.Н. Калюгинга. – С., 2011. – 50 с.
8. Ситник Н. Управління персоналом: навч. посіб. / Н. Ситник. – К.: Інкос, 2009. – 450 с.
9. Управління персоналом: Л. Балабанова / Л. Балабанова, О. Сардак: [навч. посіб.] – К.: ВД. «Професіонал», 2006. – 358 с.
10. Статистичний щорічник [Електроний ресурс]. – Режим доступу: www. ukrstat.gov.ua

*В статье рассмотрены особенности и проблемы управления социальной сферой на промышленных предприятиях Украины. Определены факторы, наиболее влияющие на социальную сферу. Исследованы процесс развития и состояние социальной сферы на промышленных предприятиях Украины в разные периоды развития рыночной экономики страны. В частности рассмотрены причины упадка социальной сферы в период массовой реструктуризации и приватизации. Определены роль и важность стратегического управления именно в социальной сфере промышленных предприятий, а также необходимые направления совершенствования этой сферы.*

***Ключевые слова: социальная сфера, управление социальной сферой, стратегическое управление, стратегия.***

*The characteristics and problems of the social sphere managing at industrial enterprises in Ukraine have been considered in the article. The factors that mostly influence on the social sphere have been determined. The process of development and social status of industrial enterprises in different periods of the market economy development in Ukraine has been analyzed. In particular, the reasons of the social sphere decline in the mass restructuring and privatization periods have been researched. The role and importance of the strategic management in the social sphere of industrial enterprises and necessary directions of this sphere improvement have been determined.*

***Key words: social sphere, social sphere management, strategic management, strategy.***

*Одержано 4.03.2014.*

УДК 629.783(477)

**І.В. ДУЛЬСЬКА,**
*кандидат економічних наук, старший науковий співробітник ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України*

# ДЕРЖАВНО-ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО І РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ СУПУТНИКОВОЇ СИСТЕМИ ЗВ'ЯЗКУ УКРАЇНИ

*Обґрунтовано механізм залучення приватного капіталу до розвитку супутникових систем зв'язку в Україні шляхом збільшення комерціоналізації та інвестиційної привабливості діяльності у сфері супутникових систем зв'язку, оскільки їх вартість значна, бюджетне фінансування дозволяє задовольнити частину потреб, а конкуренція на цьому ринку висока. Також обґрунтовано необхідність гармонізації цільової програми України з аналогічною платформою ЄС і переформатування її архітектури в платформу, яку слід побудувати на механізмі державно-приватно-публічного партнерства як інституті рівноправного співробітництва державного, приватного і публічного секторів.*

***Ключові слова: Національна космічна система зв'язку, державно-приватно-публічне партнерство, фінансування, комерціоналізація, інвестиційна привабливість, супутниковий ресурс, корпоративні стратегії.***

Використання космічних засобів моніторингу та телекомунікацій стало одним з ключових чинників економічного зростання і НТП багатьох країн тому, що ефективна космічна діяльність є важливою ланкою інноваційного розвитку економіки, що створює нові наукові, технологічні та технічні напрями.

Україна володіє космічними технологіями, має розвинену ракетно-космічну галузь, однак досі, на відміну від ряду розвинених країн і країн, що розвиваються, не має власних супутників зв'язку (СЗ) (експлуатує тільки космічну систему спостереження та геофізичного моніторингу Землі «Січ»), тому обмежена у можливостях ефективного вирішення важливих для сучасного розвитку завдань. Адже бюджетне фінансування космічної діяльності дозволяє лише частково задовольнити суспільні потреби у різних її сферах. А відставання в цій сфері загрожує конкурентоспроможності національної економіки та втратою значних потенційних можливостей. Тому на цей момент важливим є пошук шляхів більшої комерціоналізації галузі і залучення для її розвитку необхідного обсягу диверсифікованих, недорогих, достатніх і доступних інвестиційних ресурсів та вирішення внутрішньогалузевих та макроекономічних проблем, що заважають реалізації цих цілей.

Наукові публікації щодо створення Національної космічної системи зв'язку (НССЗ) переважно присвячені технологічним, правовим та організаційним аспектам. Так, у 2012 р. підписано Генеральну угоду про науково-технічне співробітництво між НАН України і ДП «КБ "Південне"» з технічних напрямів (електродинаміка, балістика, аеродинаміка, теплообмін тощо), історії ракетно-космічної техніки. За напрямом «Економіка та управління» ведуться роботи з аналізу існуючих моделей інноваційної діяльності космічної галузі, розробки стратегії й економічної моделі інноваційної діяльності в космічній галузі України. Забезпечується здійснення заходів з охорони прав інтелектуальної власності та щодо особливостей державно-приватного партнерства (ДПП) у сфері космічної діяльності шляхом формування відповідної нормативно-правової бази [1].

*© І.В. Дульська, 2014*

Проблемам, перспективам ДПП увагу приділяли вітчизняні вчені Л.І. Єфімова, В.М. Вакуленко, зарубіжні – В.Г. Варнавський, В.Н. Мочальников [2]. Проте питання адаптації механізму ДПП до зарубіжних практик розроблене недостатньо.

**Метою статті** є пошук підходів до формування механізму залучення приватного капіталу з різних джерел до виконання державних програм розвитку у сфері космічної діяльності, активізації державно-приватно-публічного партнерства (ДППП) і забезпечення інвестиційної привабливості космічної діяльності у сфері супутникових систем зв'язку в Україні.

Концепцією реалізації державної політики у сфері космічної діяльності до 2032 р. [3] передбачено створення НССЗ для виконання важливих для національної економіки завдань зі створення та забезпечення експлуатації загальнодержавної цифрової супутникової телекомунікаційної інфраструктури, у т. ч. з доставки загальнонаціональних телерадіопрограм до передавачів наземного ефірного цифрового телерадіомовлення України з використанням геостаціонарних СЗ «Либідь», що дозволить реалізувати додаткові можливості виходу на регіональні ринки зв'язку Європи та Африки. Адже частотний ресурс, доступний для супутникового мовлення, значно перевищує ресурс наземного мовлення. Супутникові платформи забезпечують повне покриття території країни, не маючи зон радіотіні і невпевненого прийому сигналу.

У квітні 2014 р. Державне космічне агентство України (ДКАУ) і «Укркосмос» планують вивести на орбіту перший український СЗ «Либідь» – складову НССЗ. Контракт з MacDonald, Dettwiler and Associates Ltd (MDA, Канада) щодо цього укладено в 2009 р. Планувалося виведення на орбіту в 2011 р. до футбольного чемпіонату Євро-2012. Фінансувався проект за рахунок кредиту в $254 млн «Укркосмосу» під держгарантії, 5,1% річних на 10 років від експортного кредитного агентства Канади (EDC), завдання якого – підтримувати канадських національних виробників. Загальна сума зі страховими та іншими супутніми платежами склала $290 млн. Передбачений строк експлуатації – 15 років, окупності – 8–9 років. Але старт неодноразово переносився через проблеми з технологічними блоками у MDA на грудень 2013 р., квітень 2014 р. Також MDA мала побудувати наземну допоміжну інфраструктуру з центром у Національному центрі управління та випробувань космічних засобів поблизу Євпаторії.

Орбітальна позиція «Либіді» дозволить охопити територію в радіусі 2,5 тис. км – Україну, Східну Європу, частину Азії і Близький Схід. Ємність СЗ дозволить використовувати його для трансляції телерадіопрограм (900 телеканалів стандартної якості або більше 200 каналів в режимі HD – високої чіткості), надання послуг швидкісного Інтернету на комерційних засадах. У разі запуску СЗ «Либідь», комерційне використання почнеться з 2015 р, адже у телеканалів, провайдерів є довгострокові договори оренди ресурсу з операторами інших супутників (Astra, Amos, HotBird, AzerSpace) на $37 млн на рік. Отже, якщо СЗ коштує близько 300 млн, то щорічно він окупається більш ніж на 10%. Для налагодження повноцінної роботи НССЗ необхідно принаймні три СЗ, що передбачено першим етапом Концепції реалізації державної політики у сфері космічної діяльності до 2032 р. (2011–2017 рр.), II етап (2018–2022 рр.) передбачає наявність 5 супутників, III етап (2023–2027 рр.) – 8, IV етап (2028–2032 рр.) – 10 одиниць, плюс треба буде замінити ті, що вибули з експлуатації. Якщо це СЗ, то загальні витрати складуть майже $4 млрд, що неможливо без залучення приватного капіталу з різних джерел.

У бізнес-плані створення НССЗ передбачено, що «Либідь» має вийти на самоокупність. Тому розроблені комерційні пропозиції для всіх зацікавлених бізнес-структур – великих банків, операторів зв'язку, телеканалів, Інтернет-провайдерів. Пакет послуг може включати широкосмуговий Інтернет, передачу пакетів даних, IP-телефонію, відеоконференції, експлуатацію закритих внутрішніх мереж, послуги супутникового мовлення DTH (direct-to-home), доставку відеоконтенту в кабельні телемережі та підтримку віддалених станцій стільникових мереж тощо.

На початок 2013 р. переважна більшість супутників Землі (59%) використовувалася для забезпечення комунікацій, обстеження – 9, навігації – 8, у військових цілях – 7, для астрофізики – 5, метеорології – 4%. На 22.10.2013 р. на геостаціонарній орбіті знаходилося 330 пов'язаних СЗ (без експериментальних, спеціальних і подвійного призначення). Їх число зростає (табл. 1) [4]. Ряд країн формує свої НССЗ за рахунок орендованого ресурсу, як досі Україна.

*Таблиця 1*

**Національні супутникові системи зв'язку (НССЗ) та їх приналежність станом на 22.10.2013 р.**

| Країна | НССЗ | Кількість | | Країна | НССЗ | Кількість | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | факт | план | | | факт | план |
| **Австралія та Океанія** | | | | **Америка** | | | |
| Австралія | Optus | 5 | 7 | Бермуди | Bermudasat | 1 | |
| Тонга | Esiafi | 5 | 1 | Бразилія | Brasilsat, Star One | 6 | 3 |
| **Азія** | | | | Венесуела | Simon Bolivar | 1 | 1 |
| Азербайджан | AzerSpace | 1 | 1 | Канада | Anik, Ciel, MSV, Nimiq, Telstar | 14 | 2 |
| Індонезія | Garuda, Indostar, Palapa, Telkom | | | Мексика | Satmex. Solidaridad, Mexsat, QuetzSat | 6 | 4 |
| Японія | Bsat, Horizons, JCSat, MBSat, NSat, NStar, Superbird | 19 | 1 | США | AMC, DTV, Echostar, SES, Sirius FM, Spaceway, TDRS, Viasat, Wildblue, Worldstar, XM | 69 | 12 |
| Індія | GSat, Insat | 10 | 18 | Болівія | Tupac Katari | 1 | |
| В'єтнам | Vinasat | 2 | 2 | **Африка** | | | |
| Казахстан | Kazsat | 3 | 2 | Єгипет | Nilesat | 2 | |
| Катар | Eshail | 1 | | Маврикій | Rascom | 1 | |
| Малайзія | Africasat, Measat | 4 | 4 | Нігерія | Nigcomsat | 1 | 2 |
| КНР | ABS, Apstar, Asiasat, Chinasat | 21 | 10 | **Європа** | | | |
| ОАЕ | Thuraya, Yachsat | 4 | | Велико-британія | Alphasat, Hylas, Inmarsat, | 12 | 4 |
| Пакістан | Paksat | 1 | | Греція, Кіпр | HellasSat | 1 | 1 |
| Ліга арабських держав | Arabsat, Badr | 5 | 3 | Люксембург | Astra, Galaxy, Intelsat | 66 | 8 |
| Сінгапур, Тайвань | ST | 2 | 1 | Іспанія | Amazonas, Hispasat | 6 | 4 |
| Таїланд | IPStar, Thaicom | 3 | 4 | Італія | Artemis | 1 | |
| Туреччина | Turksat | 2 | 3 | Нідерланди | NSS | 9 | |
| Шрі Ланка | Supremesat | 1 | 1 | Норвегія | Thor | 3 | 1 |
| Піденна Корея | COMS, Koreasat | 3 | 2 | Росія | Bonum, Express, Luch, Yamal | 15 | 18 |
| Ізрайль | Amos | 4 | 2 | Франція | Eutelsat | 31 | |

Джерело [4].

Зокрема, тривають роботи над проектами створення і розвитку НССЗ: України (Lybid, 1 СЗ, запуск 2014 р.); Австралії (NBN-Co, Jabiru, 7 СЗ, 2015 р.); Аргентини (Arsat, 3 СЗ, перший запуск 2014 р.); Туркменістану (TurkmenSat, 1 СЗ, 2014 р.); Монако (MonacoSat, 1 СЗ, 2014 р.); Білорусі (Belarus Sat, 1 СЗ, 2015 р.), Лаосу (LaoSat, 1 СЗ, 2015 р.), Конго (Congosat, 1 СЗ, 2015 р.), Арменії (Armenian ComSat, 1 СЗ), Анголи (Angosat, 2016 р.), Бангладеш (Banglabandhu, 2015 р.), Болгарії (BulSatCom, 1 СЗ),

Швейцарії (AOneSat, 2016 р.), Нікарагуа (NicaSat, 1 СЗ), Ірану (QAEM, 1 СЗ, 2017 р.), Бразилії (SGDC, 1 СЗ, 2016 р.), Великобританії (EuropaSat, 1 СЗ, 2014 р.), США (ОНО, 3 СЗ, 2017 р.) [4].

У 2001–2012 рр. доходи систем супутникового зв'язку і мовлення у світі зросли з 21,8 до $93,3 млрд, прибутки значні (рис. 1). На ринку операторів СЗ конкуренція висока і буде загострюватися.

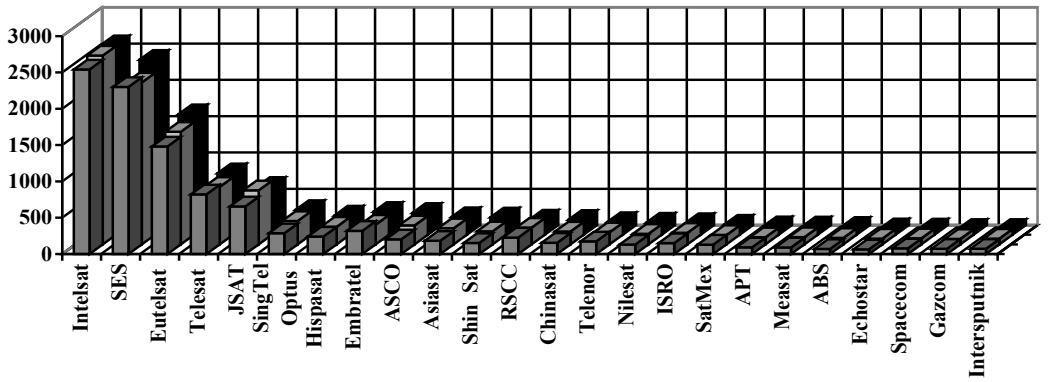



**Рис. 1. Прибуток операторів супутників зв'язку у 2010–2012 рр., млн дол. США [4]**

Найбільші супутникові компанії у світі і оператори СЗ по-різному формують свої бізнес-моделі і корпоративні стратегії, але значною мірою вони прямо чи опосередковано орієнтуються на схеми ДППП через масштабність проектів.

**Intelsat** – міжнародний консорціум (група), найбільша супутникова компанія у світі і оператор СЗ з найбільшим обсягом прибутків. Заснований в 1964 р. як міжнародна організація супутникового зв'язку і міждержавна організація, пізніше перетворена в комерційну компанію. Флот Intelsat на квітень 2013 р. – 55 СЗ. У 2011 р. доходи групи склали $2,6 млрд, EBITDA (прибуток до вирахування витрат за відсотками, податками та амортизаційними відрахуваннями) – $2,0 млрд (маржа 78%); географічна структура доходів: Північна Америка – 42%, Латинська Америка – 19%, Африка та Близький Схід – 17%, Європа – 14%; Азія, Австралія, Океанія – 8%.

**SES** – глобальний супутниковий оператор (штаб-квартира – Люксембург) є консорціумом. Цінні папери котируються на біржі Euronext в Парижі і на фондовій біржі Люксембургу (тікер SESG). Займає друге місце у світі за оборотом серед супутникових операторів. Флот – 50 геостаціонарних СЗ, які можуть обслуговувати 99% населення Землі. Власниками є декілька інвестиційних фондів (Sofina Group (3,4%), Luxempart Invest S.à.r.l. (1,7%), Nouvelle Santander Telecommunications S.A. (2,0), у вільному обігу – 73,7%).

**Eutelsat –** французький оператор супутникового зв'язку. Флот – 34 геостаціонарних СЗ (у т.ч. HotBird і Astra, ресурс яких орендує Україна). Є провідним у Європі і третім у світі оператором супутникового зв'язку, міжнародним консорціумом. Акції котируються на Euronext (тікер ETL). Найбільші акціонери: 17,5% – British Telecom (50% приватизовано в 1984 р., решта – в 1991 і 1993 рр. Входить в основний лістинг Лондонської фондової біржі (LSE) і до розрахунку FTSE 100, має вторинний лістинг на Нью-Йоркській фондовій біржі (NYSE), ринкова капіталізація – £29 млрд), 23,1% – France Telecom (з 2013 р. – Orange, основні акціонери: 13,5% – державний інвестиційний фонд Stratégique d'INVESTISSEMENT; 4,8% – співробітники; 0,6% – Orange), 10,9% – Deutsche Telekom (основні акціонери: 15% – уряд Німеччини, 17% – державний банк розвитку KfW, 68% – у вільному обігу; капіталізація на NYSE – $79 млрд.).

**Telenor –** публічна компанія, основний акціонер – уряд Норвегії (54%). Акції торгуються на біржі Осло, NASDAQ. Ринкова капіталізація – $22,8 млрд.

**Nilesat** – публічна компанія, основні акціонери: 40% – Союз радіо і телебачення Єгипту, 10% – Арабська організація з індустріалізації, 9% – Компанія з інвестиційних проектів Єгипту, решта – громадські, фінансові установи Єгипту тощо.

**Spacecom** – оперує на Близькому Сході, в ЄС і Північній Америці, штаб-квартира в Ізраїлі. Ресурс СЗ AMOS 2, AMOS 3 орендує Україна. Основні акціонери: 4,2% – GLOBALTRANS INVESTMENT PLC (вантажні залізничні перевезення, транспортні послуги в СНД і Балтії, послуги для металургії, гірничодобувної промисловості, переробки нафти), 61,0% – TRANSPORTATION INVESTEMENTS HOLDING LTD, 17,0% – LA SPIAGIA ENTERPRISES LTD (Кіпр), 12,3% – AS SKINEST RAIL (входить до естонського холдингу Skinest Group, основна діяльність – обслуговування залізничної транспортної інфраструктури, рухомого складу), 5,5% – TREND HOLDINGS LTD (Бермудські острови) (інвестиції в траспортну інфраструктуру),

**ISRO** – в управлінні Індійської організації космічних досліджень – національного космічного агентства, підвідомчого Департаменту космічних досліджень Індії. Фінансується з державного бюджету.

**JSAT** – японська фінансово-промислова група, включає підприємницькі структури з багатоканального інтерактивного мовлення, радіомовну корпорацію, телекомунікаційний сервіс провайдера послуг платного мовлення, багатоканальних волоконно-оптичних мереж передачі зображення високої точності, розповсюдження контенту через мобільний зв'язок. Флот – 8 СЗ.

**Intersputnik** – міжнародна група компаній, ТОВ, 100%-дочірня компанія Міжнародної організації космічного зв'язку. Надає ємності орендованих транспондерів на СЗ операторів (у т. ч. перший СЗ Азербайджану Azerspace, 3 СЗ Казахстану) для мереж VSAT, магістральних каналів зв'язку, систем розподілу телевізійного сигналу, у т. ч. безпосереднє телемовлення. Має скоординований частотний ресурс в декількох орбітальних позиціях на широкій дузі геостаціонарної орбіти. Члени – уряди 26 країн. Досягнуто домовленість про підписання дистриб'юторської угоди щодо ресурсу «Либідь» з ДП «Укркосмос».

**Gazcom** – управляється ВАТ «Газпром космічні системи». Акціонери: 79,8% – ВАТ «Газпром» (контрольний пакет «Газпром» (51%) належить державі, решта розміщена на біржах світу), 16,2% – ВАТ «Ракетно-космічна корпорація «Енергія» імені Корольова» (акціонери: 38,2% – «Росимущество», керуюча 7% – компанія «Лідер», 17,2% – ТОВ «Інвестиційна компанія «Розвиток», яка на 100% належить РКК «Енергія»; ринкова капіталізація в RTS Board $340 млн.), 4,1% – ВАТ «Газпромбанк». У Росії з 15 супутникових операторів 10-12 компаній – кептивні. Практично всі великі нафтові корпорації, більшість великих холдингів мають власного супутникового оператора.

Серед перелічених моделей може бути обрана та, що застосовуватиметься для подальшого розвитку НССЗ в Україні.

Обсяги фінансування заходів Концепції реалізації державної політики у сфері космічної діяльності до 2032 р. визначаються п`ятирічними загальнодержавними цільовими науково-технічними космічними програмами. Зокрема, Програмою на 2013–2017 рр. [5] передбачено фінансування у 2,6 млрд грн, з яких 56,6% має покриватися з джерел, відмінних від державного бюджету (табл. 2).

Фінансування підпрограми «Удосконалення космічних систем телекомунікації та навігації» передбачено в обсязі 194,3 млн грн у співвідношенні між державним бюджетом та іншими джерелами – 58,8 і 41,2%. Це наштовхує на думку, що держава вже на цьому етапі реалізації Концепції, буде змушена співробітничати з приватним капіталом при реалізації цих проектів. Однак механізм цього не прописаний, хоча йде вже 2-й рік виконання Програми.

Цьому сприяє високий рівень рентабельності операційної діяльності (у 2010–2012 рр., відповідно, 18,4; 73,5 і 58,4%) у сфері супутникового зв'язку (табл. 3), що зіставно з рівнем маржі у найбільших операторів СЗ світу, які здійснюють управління СЗ, дистрибуцію сигналу, його провайдинг. Проте внаслідок значних капітальних ін-

вестицій і суттєвого скорочення обсягу реалізованих послуг рівень рентабельності усієї діяльності був різко негативним. Але після стартових капіталовкладень галузь може вийти на високий рівень прибутковості, що підвищить інвестиційну привабливість підприємств. У 2012 р. галузь практично не мала заборгованості з короткострокових кредитів банків та за поточними довгостроковими зобов'язаннями, тобто при розвитку спирається на власний капітал і ринкові джерела залучення інвестицій. Поточні фінансові інвестиції, які в решті галузей часто здійснюються з метою оптимізації податків, що шкодить інвестиційному іміджу підприємств, не здійснювалися [6, 7]. При цьому дивно, що частка капітальних інвестицій взагалі, профінансована за рахунок коштів держбюджету, є конфіденційною.

*Таблиця 2*

**Джерела фінансування Загальнодержавної цільової науково-технічної космічної програми України на 2013–2017 рр.**

| | Разом | Орієнтовний розподіл по роках | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
| Усього, млн грн, у т. ч.: | 2580,0 | 487,7 | 437,7 | 593,2 | 521,9 | 539,5 |
| державний бюджет | 1120,0 | 98,7 | 230,7 | 335,2 | 226,9 | 228,5 |
| інші джерела | 1460,0 | 389,0 | 207,0 | 258,0 | 295,0 | 311,0 |
| у % до загалу: | | | | | | |
| державний бюджет | 43,4 | 20,2 | 52,7 | 56,5 | 43,5 | 42,4 |
| інші джерела | 56,6 | 79,8 | 47,3 | 43,5 | 56,5 | 57,6 |
| у т. ч. підпрограма «Удосконалення космічних систем телекомунікації та навігації», млн грн, у т. ч.: | 194,3 | 16,4 | 27,5 | 29,5 | 63 | 57,9 |
| державний бюджет | 114,3 | 4,4 | 12,5 | 13,5 | 45 | 38,9 |
| інші джерела | 80,0 | 12,0 | 15,0 | 16,0 | 18,0 | 19,0 |
| у % до загалу: | | | | | | |
| державний бюджет | 58,8 | 26,8 | 45,5 | 45,8 | 71,4 | 67,2 |
| інші джерела | 41,2 | 73,2 | 54,5 | 54,2 | 28,6 | 32,8 |

Джерело: [5].

*Таблиця 3*

**Основні показники підприємств у сфері супутникового зв'язку в Україні***

| Діяльність у сфері супутникового зв'язку | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Кількість підприємств, од. | | | Кількість зайнятих, тис. осіб | | | Обсяг реалізованої продукції, послуг, млн грн | | |
| 2010 | 2011 | 2012 | 2010 | 2011 | 2012 | 2010 | 2011 | 2012 |
| 46 | 36 | 30 | 0,9 | 0,3 | 0,2 | 329,1 | 33,0 | 81,3 |
| Діяльність у сфері супутникового зв'язку | | | | | | | | |
| Чистий прибуток (збиток) млн грн | | | Рівень рентабельності (збитковості), % | | | | | |
| | | | Операційної діяльності | | | Усієї діяльності | | |
| 2010 | 2011 | 2012 | 2010 | 2011 | 2012 | 2010 | 2011 | 2012 |
| 2,7 | -4,1 | -13,5 | 18,4 | 73,5 | 58,4 | 0,7 | -2,4 | -8,3 |
| Діяльність у сфері супутникового зв'язку | | | | | | | | |
| Освоєно капітальних інвестицій за 3 квартали 2013 р., млн грн | | | Приріст до відповідного періоду 2012 р., % | | | У т. ч. за рахунок держбюджету | | |
| | | | | | | Млн грн | У % до загального обсягу капітальних інвестицій за видом економічної діяльності | |
| 70,8 | | | 397,6 | | | ** | ** | |

* Код 61.3 за КВЕД-2010. Включає діяльність у сфері супутникового зв'язку; надання доступу до мережі Інтернет оператором супутникової інфраструктури.

** – інформація конфіденційна за Законом України «Про державну статистику».

Джерела: [7, 8].

В Україні на цей момент сформовано мережу провайдерів супутникового мовлення. Найбільші – «Либідь ТВ», Viasat, Xtra TV, «НТВ Плюс Украина» та ін. Ряд провайдерів надає послуги супутникового широкосмугового Інтернету на основі власної волоконно-оптичної мережі та орендованих ліній зв'язку. Наприклад, частка ринку компанії «Датагруп», що володіє оптоволоконною мережею в 12,5 тис. км, в сегменті супутникового Інтернету досягає 70%. Розвивалася і наземна інфраструктура супутникового зв'язку. За 20 років швидкість доступу зросла на два порядки, значно знизилася його вартість. «Датагруп» виводить новий продукт на ринок, що базуватиметься на використанні супутника Ka-Sat оператора Eutelsat. Його технологія Tooway забезпечує як традиційний доступ до Інтернету, так і VoIP, DTH TV на одній антені діаметром 77 см. Сервіс Tooway призначений для масового ринку й надання професійних послуг з передачі даних, таких як широкосмугове мовлення, обслуговування новинних агентств, національних і регіональних телекомпаній. Група компаній SES уклала дистриб'юторську угоду з компанією Direct Connect (Одеса) на надання послуги ASTRA2Connect (доступ до широкосмугового супутникового Інтернету) на ринку України. Компанія «САТТРАНС» є офіційним провайдером супутникових систем зв'язку «Турая», «Ірідіум» і «Інмарсат» в Україні.

Однак для подальшого розвитку масової супутникової DTH-платформи необхідне впровадження кодування сигналу. Зараз у відкритому доступі з С3 HotBird, Amos і Astra на території Україні мовить 60 каналів, які приймають на супутникові тарілки. Однак супутникове телебачення на домашні антени приймають 3 млн домогосподарств, а купує пакети каналів у операторів лише 300–400 тис. [8]. Канали також мають кодувати сигнал, щоб захистити права іноземних постачальників. В Україні немає послідовної політики щодо цього. Кодування сигналу запроваджують лише на час спортивних подій. Це є джерелом невизначеності для глядача, адже навіщо купувати, якщо можна дивитися безкоштовно. Кодування призведе до поліпшення якості контенту, адже трансляція буде краще монетизуватися. Однак законопроект № 6523, який обговорювався в 2010 р., не прийнято.

У сегменті платного доступу розповсюджений шаринг (кардшаринг) – напівлегальне тиражування DW-ключів (алгоритм кодування для захисту аудіо-відео-потоку від несанкціонованого доступу) користувачам, підключеним до сервера, з офіційної карти через Інтернет-з'єднання з помегабайтною тарифікацією. Кожні 10 секунд (частота зміни ключів) з неї зчитуються DW-ключі і передаються далі. Це дозволяє споживачам отримувати контент дешевше, ніж при купівлі пакету.

Усе це унеможлює появу масової супутникової платформи на кшталт російського «Триколору» та розвиток цивілізованої роздрібної мережі бізнесу з постачання широкосмугового супутникового зв'язку споживачам, адже для розвитку інфраструктури необхідні масштабні інвестиції.

Також потребує дерегуляції і власне космічна галузь. Так, за законом «Про здійснення державних закупівель», космічна галузь цілком знаходиться в списку держпідприємств. Тому її зобов'язали проводити тендери за наявності одного постачальника через технологічну специфіку. Щоб взяти кредит, обов'язково проводити тендер, навіть якщо оборотні кошти потрібні негайно (обов'язковий термін проведення тендеру – 45 днів).

У цілому ж в Україні та ряді пострадянських країн до реалізації великих вартісних високотехнологічних проектів, у т. ч. щодо створення НССЗ, переважає програмний, а не платформовий, як в ЄС підхід. Так, Загальнодержавна цільова науково-технічна космічна програма України на 2013–2017 р. є комплексом пов'язаних окремих завдань (проектів) за рахунок концентрації фінансових, матеріально-технічних ресурсів, виробничого і науково-технічного потенціалу держави. Специфіка інструмента Європейських технологічних платформ (ЄТП) в тому, що вони формуються на базі аналізу попиту потенційних споживачів і ринку технологій. Механізм ЄТП є об'єднанням зусиль зацікавлених сторін при провідній ролі промислового сектора навколо найбільш пер-

спективних з точки зору попиту інноваційних проектів на протязі циклу розробки та виробництва: бізнесу, у т. ч. малого і середнього; науки, фінансового сектора, громадянського суспільства, державного сектора [9].

Саме так функціонує успішно Інтегрована ініціатива Satcom (Integral Satcom Initiative, ISC) 7-ї Рамкової програми ЄС, що об'єднує усі зацікавлені сторони, які займаються супутниковими комунікаціями.

Тому слід гармонізувати завдання Загальнодержавної цільової науково-технічної космічної програми України на 2013–2017 рр. з аналогічною платформою ЄС і переформатувати її архітектуру з програми на плаформу. У платформову архітектуру також необхідно вбудувати удосконалений механізм ДПП – ДПППП як інститут рівноправного співробітництва між секторами – державним (уряд, державні підприємства), приватним (інвестиційні фонди та компанії, банки, приватні компанії) та публічним (фізичні інвестори, пенсійні фонди, територіальні громади).

Україна має досвід залучення приватного сектора до розвитку національної економіки. За даними Світового банку, у 1990–2011 рр. за його участі реалізовано 40 інфраструктурних проектів на $12,1 млрд, з яких 90% – у телекомунікаціях [10]. Однак згодом розвиток ДПП уповільнився через забюрократизованість, непартнерський та неринковий тип відносин суб'єктів. Адже держава може чинити опір публічності, комерціоналізації відносин та «покривати» неефективну роботу своїх структур під гаслом захисту стратегічних інтересів. Вадами є негнучкість держави, споживацький щодо держбюджету тип її поведінки (навіщо складності з приватними інвесторами, якщо є держбюджет).

Наприклад, у Польщі затверджено проект закону «Про публічно-приватне партнерство», що спрощує капіталовкладення, дає змогу розширити участь приватних інвесторів в інфраструктурних проектах. Ним визначено поняття «публічний партнер», порядок фінансово-економічного аналізу пропозицій приватних партнерів, систему оцінки ризиків, їх розподіл між партнерами, критерії добору партнерів, права та зобов'язання сторін, систему захисту інвесторів. Експерти прогнозують, що це дасть можливість підписувати договори на 4–5 млрд злотих на рік та економити 400 млн злотих з держбюджету [10].

Перспективним сегментом ринку альтернативного фінансування є інвестиційний краудфандинг. Він допомагає долати асиметрію інформації, що особливо важливо в перехідних суспільствах, де населення не схильне до ризикованих фінансових інвестицій. Тому ним можна посилити архітектуру ДПППП у рамках ЄТП.

Так, учені з університету Мічигану підготували запуск супутника CAT, що використовує замість ракетного палива енергію іонізованої плазми води, який буде досліджувати пояс астероїдів і космічні випромінювання. CAT профінансований сайтом Kickstarter – найвідомішим сервісом краудфандингу, яким також втілено ряд відомих IT-проектів, колективно профінансованих користувачами. Загальний обсяг зборів Kickstarter на 1.03.2014 р. – більше $1 млрд. Кошти на різні проекти перераховували 5,7 млн користувачів з 224 країн [12].

В Україні також можна створити ПАТ «Народний супутник» і оголосити його народне IPO, де фізичний інвестор поряд з інституційними, приватними інвесторами та державою, міг би стати співвласником оператора СЗ на базі корпоративної власності. Акції «Народного супутника» могли б забезпечити хороший прибуток, виходячи з високої маржинальності бізнесу (близько 70%). Якщо, наприклад, 20 млн населення придбає акцій на $15, отримали б $300 млн, необхідних і достатніх на СЗ вже сьогодні. І це не кредит, за який треба сплачувати відсотки. Проект може виконати важливу для населення освітню функцію щодо фондового ринку, який у розвинених економіках має ряд важливих функцій: інформаційну (оцінює компанії, виходячи з їх транспарентності та спрямованості на отримання прибутків для себе та інвесторів), контрольну, мобілізаційну, формує культуру відносин з інвесторами тощо. Адже зараз фізичні інвесто-

ри, не маючи доступу до високодоходних активів, віддають перевагу банківським депозитам з високою доходністю.

Отже, космічна діяльність є важливою ланкою розвитку економіки. Україна має розвинену космічну науку й ракетно-космічну галузь, однак досі не має власних СЗ. Для їх ефективної експлуатації необхідне створення НССЗ та пошук підходів до формування диверсифікованого механізму залучення приватного капіталу до державних програм розвитку у сфері космічної діяльності, активізація ДППП і забезпечення інвестиційної привабливості космічної діяльності у сфері супутникових систем зв'язку в Україні, оскільки вартість створення НССЗ дуже значна, а бюджетне фінансування космічної діяльності дозволяє задовільнити лише частину її потреб. Тому доцільним є вивчення бізнес-моделей і корпоративних стратегій найбільш успішних компаній-операторів СЗ з метою пошука адекватних для України, що уможливлять ринкові реформи в галузі та диверсифікацію залучення фінансових ресурсів для потреб розвитку. Адже на ринку операторів СЗ конкуренція висока, і вона буде загострюватися. Цьому сприяє високий рівень рентабельності операційної діяльності галузі в Україні. Проте через значні початкові інвестиції рентабельність усієї діяльності поки негативна. Згодом галузь може вийти на високу прибутковість, що підвищить її інвестиційну привабливість.

В Україні сформовано мережу провайдерів супутникового мовлення, але її слід удосконалювати технічно і в правовому полі. Для цього необхідне системне впровадження політики кодування сигналу українських телеканалів.

Потребує дерегуляції і власне космічна галузь. Необхідна гармонізація завдань Загальнодержавної цільової науково-технічної космічної програми України на 2013–2017 рр. з подібною платформою ЄС і переформатування її архітектури з програми на платформу, яку слід побудувати на удосконаленому механізмі ДПП – ДППП як інституті рівноправного співробітництва між органами державної влади, приватним і публічним секторами. Для цього необхідно подолати такі його вади як забюрократизованість, непартнерський та неринковий тип відносин суб'єктів, негнучкість держави, споживацький щодо держбюджету тип її поведінки. Для формування ширшого інституційного базису ДППП слід ширше використовувати альтернативні механізми залучення інвестицій, такі як народне IPO та інвестиційний краудфандинг.

## Список використаних джерел

1. Генеральна угода про науково-технічне співробітництво між НАН України та ДП «КБ "Південне"». Постанова Президії НАН України від 10.10.2012 р. № 194 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ikd.kiev.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=104:-l-lr&catid= 24:2011-02-13-14-06-32&Itemid=69&lang=uk

2. Ефимова Л.И. Некоторые модели государственно-частных партнерств: тенденции и зарубежный опыт [Електронний ресурс] / Л.И. Ефимова. – Режим доступу: http://www.eatc.ru / rus/doc.id_71.book_1.php

3. Концепція реалізації державної політики у сфері космічної діяльності до 2032 року. Розпорядження № 238 Кабінету Міністрів України від 30.03.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua /laws /show/238-2011-%D1%80

4. Мельник А. Текущее состояние и перспективы развития спутниковых телекоммуникаций. Аналитический обзор рынка / А. Мельник / УНИИРТ // Матеріали Міжнародної конференції «Технології супутникового зв'язку та мовлення» – 17–19.10.2012 р. – Київ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eebc.ua/ru/page/657_sat_conf

5. Закон України «Про затвердження Загальнодержавної цільової науково-технічної космічної програми України на 2013–2017 роки». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// zakon2.rada.gov.ua/laws/show/439-18/page2

6. Діяльність суб'єктів господарювання: статистичний збірник. 2012. Державна служба статистики України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: www.ukrstat.gov.ua

7. Статистичний бюлетень «Капітальні інвестиції в Україні» за січень-вересень 2013 р. Державна служба статистики України, 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: www.ukrstat.gov.ua

8. Депутати хочуть зробити платним супутникове ТБ, Універсальний провайдер, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://proit.if.ua/novyny/209-deputaty-khochut-zrobyty-platnym-suputnykove-tb.html

9. Шамаева Н.П. Роль научно-производственной кооперации для инновационного типа экономического роста / Н.П. Шамаева // Вестник Удмурдского университета. Экономика и право. – 2011. – Вып. 4. – С. 83–86.

10. Дутко Н.Г. Європейський досвід державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] / Н.Г. Дутко. – Режим доступу: http://www.academy.gov.ua/ej/ej11/txts/10dngdpv.pdf

11. Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013–2018 роки. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14 серпня 2013 р. № 739-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/ laws/show/739-2013-%D1%80/

12. У космос відправиться перший в світі «народний» супутник, що працює на воді [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://in-space.info/uk/news/u-kosmos-v%D1%96 dpravitsya-pershii-v-sv%D1%96t%D1%96-narodnii-suputnik-shcho-pratsyu%D1%94-na-vod%D1%96

*Обоснован механизм привлечения частного капитала к развитию спутниковых систем связи в Украине путем увеличения коммерциализации и инвестиционной привлекательности деятельности в сфере спутниковых систем связи, поскольку их стоимость значительна, бюджетное финансирование позволяет удовлетворить часть потребностей, а конкуренция на этом рынке высока. Также обоснованы необходимость гармонизизации целевой программы Украины с аналогичной платформой ЕС и переформатирование ее архитектуры в платформу, которую следует построить на механизме государственно-частно-публичного партнерства как института равноправного сотрудничества государственного, частного и публичного секторов.*

***Ключевые слова: Национальная космическая система связи, государственно-частно-публичное партнерство, финансирование, коммерционализация, инвестиционная привлекательность, спутниковый ресурс, корпоративные стратегии.***

*Justified the involving mechanism of private capital in the satellite communications development in Ukraine by increasing commercialization and investment attractiveness of satellite communications activities, as its cost is significant, government funding allows to satisfy some of the needs, and competition in this market is high. Also justified the necessity of harmonizing the target program of Ukraine with the same EU platform and reformatting its architecture to the platform, which should be built on the mechanism of state-private-public partnership as state equal cooperation institution, state, private and public sector.*

***Key words: National space communication system, state-private-public partnership, funding, commercialization, investment attractiveness, satellite resource, corporate strategies.***

*Одержано 21.02.2014.*

УДК 378-057.87

**R. BOYD JOHNSON,**
*Professor, Doctor of Business Administration*
*Program of Walden University, USA*

# TESTING CULTURAL INTELLIGENCE OF UKRAINIAN STUDENTS

*Article is based on the findings of the phase 2 of Cultural Intelligence research conducted in Ukraine (2012–2013). The research was conducted in three phases. Phase I included the translation and adaptation of the scale to the audience with the use of two focus groups that consisted of 17 respondents. Phase II tested cultural intelligence scale for larger audiences in Ukraine using the translated scale from Phase I for 341 students. Phase III focused on the implementation of the Cultural Intelligence Scale (CQS) to approximately 1800 individuals throughout the country. The research findings made a considerable contribution to the understanding of cultural intelligence in non-American settings in Ukraine with the sample of Ukrainian students. During phase 2 of the research the four CQS factor structure was tested. It was found that the Ukrainian data properly fits theoretical four-factor model and reaffirmed Ukrainian and Russian versions of CQS validity and reliability.*

***Key words: cross-cultural communication, cultural intelligence (CQ), cultural Intelligence Scale, cross-cultural competency.***

Cultural intelligence CQ is defined as an individual's capability to function and manage effectively in culturally diverse settings. This is a very popular concept all over the world [1]. CQS center in the USA shares data on the CQS level of different counties with widespread practical application – use for managers all over the world. CQ is a theoretical extension of contemporary approaches to understanding intelligence. CQ is defined as the capability to function effectively in culturally diverse settings [2]. Early and Ang (2003) theorized that CQ is a multidimensional concept that includes metacognitive, cognitive, motivational, and behavioral dimensions. The four factors of CQ mirror contemporary views of intelligence as a complex, multifactor and individual attribute. Metacognitive CQ reflects the mental capability to acquire and understand cultural knowledge. Cognitive CQ reflects general knowledge and knowledge structure about culture [4].

Motivational CQ reflects individual capability to direct energy toward learning about and functioning in intercultural situations. Behavioral CQ reflects individual capability to exhibit appropriate verbal and nonverbal actions in culturally diverse interactions [5].

To measure the CQ at the empirical level the 20-items Cultural Intelligence Scale (CQS) was developed and validated by Ang et. al. in 2007. The validity and reliability of the CQS were tested in a number of studies providing a strong evidence that the CQS has a clear, robust, and meaningful four-factor structure which is stable across samples, time, and countries [2].

The concept of cultural competence, which is understood as a derivative of cultural education/awareness and cultural sensitivity, is widely used by Ukrainian sociologists who have used it to explain intercultural communication and the population's cultural participation [6]. However, the concept of cultural intelligence is a new field of study in Ukraine. Despite cultural intelligence studies have been conducted in many countries, there are few studies which examine cultural intelligence in former Soviet controlled countries [3]. Delving further into existing literature and research, at this point the researchers have found no literature as it relates to cultural intelligence being studied in Ukraine. This research is the first time that the cultural intelligence scale has been used in sociological research in Ukraine.

Relevance: Ukrainian society is undergoing major changes due to political and social restructuring in the light of Euromaidan Events and Crimean Crisis 2014. Taking into the

© *R. Boyd Johnson, 2014*

consideration the political situation in the country with regards to occupation and annexation of Crimea by Russia, the EU relations are to be beneficial regarding the modernization of the country' energy infrastructure in order to become independent from the eastern neighbor. Furthermore, the implemented steps towards the visa-free people movement will also improve and fasten the information exchange. Open borders with European Union will lead to more exposure, cross-cultural communication and more frequent interaction of Ukrainians with other cultures.

The Ukrainian nation is now moving into a global arena where cultural intelligence skills are essential. Therefore the entire conceptual framework of CQ is a new and relevant area of study for Ukraine.

**Research project**

Within the framework of partnership between the USA and Ukraine, in 2012 a joint Research Project "Cross Cultural Competences and Cultural Intelligence: Case Study in Ukraine" was launched by the Dr R. Boyd Johnson and the Institute of Sociology at National Academy of Sciences of Ukraine.

Ukraine was chosen for this study because of its unique position historically, politically, culturally, and geographically. The CQS Instrument measures four capabilities: CQ-Drive, CQ-Knowledge, CQ-Strategy, CQ-Action. CQS was first tested in Ukraine in 2012-2013. The goal of the US-Ukraine project was to translate the Cultural Intelligence Scale (CQS) into Ukrainian and Russian, test CQS in Ukraine among students in Kyiv, measure CQS level Ukraine-wide.

**Methodology**

This research was conducted in three phases focusing on Ukraine. Phase I (summer 2012) Translation and adaptation of the CQS into Ukrainian/Russian. Focus group in Kyiv (Qualitative). Phase II (fall 2012). Pilot testing of the translated scale with 341 respondents in Kyiv (Students of Shevchenko state University) Quantitative. Phase III (summer 2013). Integration of the CQS into the Ukraine-wide Monitoring (1800 respondents), data collection in all the regions of Ukraine. Quantitative.

Article is focused on phase 2 of the project. In Phase 2 after translation and adaptation of the instrument in Kyiv, the CQS instrument was tested for validity and reliability in the Ukrainian and Russian versions of the survey. Phase 2 involved a pilot test with 341 students from the Taras Shevchenko National University in Kyiv, Ukraine. These included students from the first to fifth year of studies, in a wide range of degree programs, with 96 males and 245 females. Both versions (Russian and Ukrainian) were randomly distributed, as all the students spoke both languages fluently. Positive factor loadings on scale items and positive correlations between the four factors were found. Survey conducted with the students of the Taras Shevchenko National University in Kyiv; self-completed questionnaires.

**Results and findings of Phase II:**

*Demographics of respondents*

341 volunteer students of different University departments completed questionnaires containing 20 CQS items and a pull of supplementary questions. The full versions of Russian, Ukrainian and English questionnaires were used. The general characteristics of the sample, specifically departments' distribution, current academic year of study and gender of students enrolled in the survey are shown in Tables 1–3.

*Survey Languages*

Ukraine is a bilingual country. Due to this it was very important to test the validity and reliability of both Russian and Ukrainian translations of the CQS. Therefore, two versions of questionnaire were prepared for pretest. As students of the Taras Shevchenko National University of University speak both languages – both Russian and Ukrainian questionnaire versions were randomly distributed and further tested in each student's group.

*General distribution of CQS scores*

First, the general distribution of the scores in the sample are presented below (Table 4).

*Table 1*

**CQS sample: Departments Distribution**

| Department | Frequency |
|---|---|
| Biology | 22 |
| Economics | 13 |
| Cybernetics | 9 |
| Mathematics | 36 |
| Radiophysics | 3 |
| Sociology | 49 |
| Philosophy | 74 |
| Chemistry | 3 |
| Journalism | 44 |
| Philology | 81 |
| Other | 4 |
| Missing | 3 |
| Total | 341 |

*Table 2*

**CQS sample: Current Academic Year Distribution**

| Which year of study | Frequency |
|---|---|
| 1-st year student | 45 |
| 2-nd year student | 4 |
| 3-rd year student | 154 |
| 4-th year student (bachelor) | 81 |
| Specialist | 5 |
| Master (5-th or 6-th year student) | 49 |
| Missing | 3 |
| Total | 341 |

*Table 3*

**CQS sample: Gender Distribution**

| Gender | Frequency |
|---|---|
| Male | 96 |
| Female | 245 |
| Total | 341 |

*Table 4*

**General distribution of the CQS scores in the sample**

| | N | Mean | Std. Deviation |
|---|---|---|---|
| MC1_I am conscious of the cultural knowledge I use when interacting with people with different cultural backgrounds | 341 | 4.76 | 1.46 |
| MC2_I adjust my cultural knowledge as I interact with people from a culture that is unfamiliar to me | 340 | 4.33 | 1.55 |
| MC3_I am conscious of the cultural knowledge I apply to cross-cultural interactions | 338 | 4.89 | 1.45 |
| MC4_I check the accuracy of my cultural knowledge as I interact with people from different cultures | 337 | 5.23 | 1.46 |
| COG1_I know the legal and economic systems of other cultures | 339 | 4.35 | 1.50 |
| COG2_I know the rules (e.g., vocabulary, grammar) of other languages | 338 | 4.85 | 1.51 |
| COG3_I know the cultural values and religious beliefs of other cultures | 336 | 5.05 | 1.36 |
| COG4_I know the marriage systems of other cultures | 338 | 4.55 | 1.46 |
| COG5_I know the arts and crafts of other cultures | 338 | 4.64 | 1.37 |
| COG6_I know the rules for expressing non-verbal behaviors in other cultures | 340 | 4.04 | 1.52 |
| MOT1_I enjoy interacting with people from different cultures | 337 | 5.66 | 1.52 |
| MOT2_I am confident that I can socialize with locals in a culture that is unfamiliar to me | 340 | 5.29 | 1.38 |
| MOT3_I am sure I can deal with the stresses of adjusting to a culture that is new to me | 341 | 5.21 | 1.35 |
| MOT4_I enjoy living in cultures that are unfamiliar to me | 341 | 4.66 | 1.74 |
| MOT5_I am confident that I can get accustomed to the shopping conditions in a different culture | 340 | 5.41 | 1.35 |
| BEH1_I change my verbal behavior (e.g., accent, tone) when a cross-cultural interaction requires it | 341 | 5.08 | 1.54 |
| BEH2_I use pause and silence differently to suit different cross-cultural situations | 337 | 4.27 | 1.81 |
| BEH3_I vary the rate of my speaking when a cross-cultural situation requires it | 338 | 4.93 | 1.79 |
| BEH4_I change my non-verbal behavior when a cross-cultural situation requires it | 341 | 4.64 | 1.72 |
| BEH5_I alter my facial expression when a cross-cultural interaction requires it | 341 | 4.23 | 1.77 |
| Metacognitive_CQ_mean | 333 | 4.79 | 1.20 |
| Cognitive_CQ_mean | 324 | 4.57 | 1.08 |
| Motivational_CQ_mean | 335 | 5.24 | 1.11 |
| Behavioral_CQ_mean | 334 | 4.63 | 1.31 |
| Composite CQ mean (20 items) | 307 | 4.79 | 0.88 |

*Testing CQS four-factor structure*

To test the validity of the CQS in Ukraine and to ensure that the CQS could be successfully applied in Ukraine one should test if the same four-factor structure, discovered and proved by a number of other studies, is valid here (Handbook of Cultural Intelligence, p.19). Thus, in further analyses the four-factor model was used as default, and its consistency was proved.

To verify if our pretest data fits theoretical structure of the 20-item CQS we applied Confirmatory Factor Analysis (CFA) using AMOS (version 16.0).

Maximum likelihood was chosen as a method of estimation. Factors were correlated. Estimations were calculated on a 20-items correlation matrix.

CFA shows an acceptable fit of data to the theoretical model. Fit indexes are presented in the Table 5.

*Table 5*

**Fit indexes of 4-factor model**

| chi-square | Df | NFI | CFI | SRMR | RMSEA |
|---|---|---|---|---|---|
| 435,47 | 164 | 0,857 | 0,905 | 0,065 | 0,07 |

RMSEA<0.10 means good fit of the model.

All standardized factor loadings (0,507–0,903) are significantly different from zero ($p<0,05$).

Picture 1 shows standardized factor loadings and correlations between factors.

On the basis of our results we can explore coherence of the CQS structure for students in Ukraine to the CQS structure for students in other countries described in the previous analyses by Dyne, Ang, Koh, 2008 (Handbook of Cultural Intelligence, Chapter 2). Also we observe the same positive factor loadings on scale items and positive correlations between four factors. Thus, the findings of the research in Ukraine, like the previous international studies, test the theoretically based four-dimensions' CQ structure and reaffirm the CQS validity.

*Testing coherence of the Russian and Ukrainian CQS scale versions*

Taking into account that Ukraine is a bilingual country, it is a widespread practice to use both Russian and Ukrainian questionnaires during one survey fieldwork (as respondents might request either version). In line with this, it was crucial for the survey quality to test coherence of both versions with each other and with the original English questionnaire.

In pretest survey we tested both CQS language versions. In each student's group the Russian and Ukrainian questionnaire forms were randomly distributed. As a result, 155 Russian and 186 Ukrainian completed questionnaire forms were collected.

To test the coherence of both versions we split dataset into 2 separate samples (Sample 1 – for those who filled out Russian questionnaire forms, Sample 2 – for those who filled out Ukrainian questionnaire forms) and tested 2 groups using confirmatory factor model.

To gain evidences that model fits in both language versions, 3 models were tested:

1) Configural – factor loadings freely estimated across two different 'language samples'.

2) Metric – with constraints of invariant factor loadings across two different 'language samples'.

3) Scalar – with constraints of invariant intercepts across two different 'language samples'.

Fit indexes are presented in Table 6.

*Table 6*

**Fit indexes of 4-factor model for two 'language samples' (Ukrainian n=186, Russian n=155)**

| Model | chi-square | Df | NFI | CFI | SRMR | RMSEA |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Configural | 679,987 | 328 | 0,795 | 0,88 | 0,074 | 0,056 |
| Metric | 689,471 | 344 | 0,792 | 0,882 | 0,076 | 0,054 |
| Scalar | 711,828 | 360 | 0,785 | 0,88 | 0,076 | 0,054 |

CFA demonstrates acceptable fit of data for all three models for Ukrainian and Russian 'language samples'. Standardized factor loadings in all three models were significantly different from zero (critical ratio for regression weight is significant, $p<0,05$) for both languages.

It can be confirmed that both with Ukrainian and Russian versions of the model we observe the same CQS structure, same magnitude of factor loadings and same factors' means. Such results fully prove the validity and identity of both CQS language versions translated and adopted during the Ukrainian part of research.

*Reliability testing*

CQ is an aggregated multidimensional construct which has two distinguishing features: (a) dimension exists at the same level of conceptualization as overall construct and (b) dimensions make up the overall construct. Metacognitive, cognitive, motivational, and behavioral CQ is the different types of capabilities that together form the overall CQ construct (Handbook of Cultural Intelligence, p. 7). In accordance with this we expect rather high consistency of the CQS scores in general and of the CQS 4 dimensions in particular. Cronbach's Alpha are shown in Table 7.

*Table 7*

**Cronbach's Alpha for different CQ dimensions and for CQ in general**

| | N of Items | Cronbach's Alpha |
|---|---|---|
| Metacognitive CQ | 4 | 0.82 |
| Cognitive CQ | 6 | 0.83 |
| Motivational CQ | 5 | 0.81 |
| Behavioral CQ | 5 | 0.81 |
| Composite CQ (20 items) | 20 | 0.89 |

These reliabilities are consistent with those reported in Ang et al. (2007) and in Shannon and Begley (2008) [5]. Such scores of Cronbach's Alpha are a good evidence of the reliability of the CQS in general and 4 CQS dimensions in Ukraine.

To test CQS internal consistency during pretest, we split data into 2 subsamples using random selection method in SPSS. Sample was divided into 2 subsamples: n1=180, n2=161.

To gain evidence that model fits for both randomly selected subsamples, 3 models were tested as follows:

1) Configural – factor loadings freely estimated across two subsamples.
2) Metric – with constraints of invariant factor loadings across two subsamples.
3) Scalar – with constraints of invariant intercepts across two subsamples.

Fit indexes are presented in the Table 8.

*Table 8*

**Fit indexes of 4-factor model for two random subsamples (n1=180, n2=161)**

| Model | chi-square | Df | NFI | CFI | SRMR | RMSEA |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Configural | 637,615 | 328 | 0,808 | 0,894 | 0,0768 | 0,053 |
| Metric | 667,588 | 344 | 0,798 | 0,89 | 0,0791 | 0,053 |
| Scalar | 676,69 | 360 | 0,796 | 0,892 | 0,0791 | 0,051 |

CFA demonstrates good fit of data for all three models across two random subsamples. Standardized factor loadings in all three models were significantly different from zero (critical ratio for regression weight is significant, $p<0,05$) for both random subsamples. High Cronbach's Alpha and consistency of the models on two random subsamples provide the evidence of CQS reliability.

*Additional questions*

In this pilot test additional data was also of interest: thus two hypotheses about relations between CQ and selected external concepts were tested.

H1: International experience will positively relate to metacognitive CQ, motivational CQ, and behavioral CQ.

International experience would seem to be important for CQ factors. Global cross-cultural experience allows individuals to obtain knowledge, skills, and behavior that are essential for living and working in different environments, such as intercultural communication skills, increased adaptability, and flexibility in volatile environments.

Shannon and Begley (2008) tested a hypothesis about positive relations of international work experience with metacognitive CQ, motivational CQ, and behavioral CQ, and their study demonstrated positive relations of international work experience with CQ in general [5]. As few Ukrainians have global work experience, the research was adapted to test a hypothesis about positive relations of any (not only work) international experience with metacognitive CQ, motivational CQ, and behavioral CQ and with CQ in general.

The pilot group was asked the following questions:

*– Have you ever been in other countries outside Ukraine (except CIS countries-- former Soviet republics) since you were 14?*

*– Have you ever lived outside Ukraine (except in CIS countries) for three months or more since you were 14?*

*– Do you have any friends who have moved from Ukraine abroad (except to CIS countries)?*

*– Do you personally know anybody abroad (people you are acquainted with or friends, except*

*CIS citizens) with whom you regularly (not less than once a month) meet or communicate using phone, Skype, messaging, chat or social media?*

*Do you have relatives abroad (except CIS citizens) with whom you regularly (not less than once a month) meet or communicate using phone, Skype, messaging, chat or social media?*

Note: Former Soviet republic countries were excluded from the analysis because their dominant cultures (particularly Russian or Byelorussian) are so close to Ukrainian culture.

To obtain an International Experience Index, the answers to the questions above (0 – no, 1 – yes) were tabulated (Cronbach's Alpha=0.6), and the cumulative International Experience Index was calculated with the five scores. This index demonstrates rather high differentiating property – Chart 1.

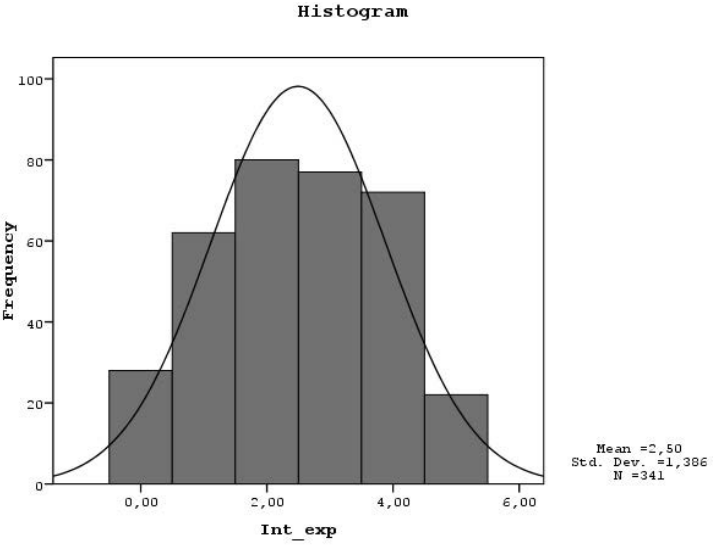



**Chart 1. Distribution of International Experience Index scores**

H2: Foreign language knowledge will positively relate to cognitive CQ.

Shannon and Begley (2008) tested this hypothesis on the basis of the following definition: Cognitive CQ is an individual's knowledge of specific norms, practices, and conventions in different cultural settings. This is important because language conveys many subtleties of a culture and reflects its core values, norms, conventions, and differences in thought patterns, as well as transmitting cultural knowledge [5].

To obtain information about language skills the group was asked the following questions:

*Do you speak at least one foreign language (except Russian and Ukrainian) at a level sufficient for communication? (0 – no, 1-yes)*

Almost all students answered that they speak at least one foreign language at a level sufficient for communication. But the difference of CQ across groups of students who speak and don't speak a foreign language was statistically significant.

The results support Hypothesis H1: International experience positively relates to metacognitive CQ, motivational CQ, and behavioral CQ. International experience is the significant predictor for all four dimensions of CQ and for CQ in general; it positively relates to all four dimensions of CQ and to CQ in general.

The results also support Hypothesis H2: language skills (if one speaks a foreign language) positively relates to cognitive CQ. Language skills act as a significant predictor for Cognitive CQ which positively relates to Cognitive CQ. Also, Language skills are seen as a significant predictor for Metacognitive CQ and Motivational CQ and for CQ in general.

**Summary and conclusions**

Pretest study on validity and reliability of the CQ four-factor model was based on the previous international studies of Ang at al. (2007), Dyne, Ang, and Koh (2008), Shannon and Begley (2008) [5]. The study conducted in Ukraine further supports the validity and reliability of Ang et.al (2007) 20-items four-factor measure of CQ [1,2].

During our research the four CQS factor structure was tested. It was found that the Ukrainian data properly fits theoretical four-factor model. Like in the previous studies (samples of the American, Singaporean and Irish students) positive factor loadings on items of the scale and positive correlations between four factors were observed.

Among the important outcomes was also the elaboration of coherent Russian and Ukrainian versions of the original English CQS: the available data collected with the use of both Ukrainian and Russian questionnaires fits the 'master model' and serve as a good evidence of both Russian and Ukrainian CQS versions validity. Also, the essential result of this work is the coherence of both Ukrainian and Russian versions with each other. It is an indispensable condition of further data collection high quality. For future use of the CQS in Ukraine, which is a bilingual country, it is important that data is properly collected with the use of fully identical instruments in both languages.

High Cronbach's Alpha of four dimensions of CQ and of CQ in general (MC –0.82, COG – 0.03, MOT – 0.81, BEH – 0.81, CQ General – 0.89) and consistencies of the models on two random subsamples provide the evidence of the CQS reliability.

The full CQS of 20 items correlate with the short CQS of 9 items 0.952 and is significant at the 0.01 level, what is the good evidence of validity of a short CQS.

Among the important factors of CQ are socio-demographic settings, foreign language skills and international experience which predict general CQ and some of the CQ dimensions. This also fully supported by the results of the previous studies. Despite expectations, Bogardus scale is not a significant predictor for the CQ dimensions.

To sum up, the Ukrainian quantitative study of 341 students methodologically reinforced the results of the previous qualitative phase and reaffirmed the CQS validity and reliability.

Overall, our research proved that the Ukrainian application of the CQS fits the theoretical model and have the same 'behavior' network as in the earlier done studies. International validity and reliability of the CQS as a powerful methodological tool will be further proved in the future cross-cultural studies.

## References

1. Ang, S., & Van Dyne, L. (2008a). Conceptualization of cultural intelligence: Definition, distinctiveness, and nomological network. In S. Ang & L. Van Dyne (Eds.), Handbook of cultural intelligence: Theory, measurement, and application (pp. 3 – 15). Armonk, NY: M.E. Sharpe.

2. Ang, S., Van Dyne, L., Koh, C., Ng. K.Y., Templer, K.J., Tay, C., and Chandreseker N.A.(2007). Cultural Intelligence: Its Measurement and Effects on Cultural Judgment and Decision Making, Cultural Adaptation, and Task Performance. Management and Organization Review, 3, 335–371.

3. Buko S., Johnson B., Cultural Intelligence Scale (CQS): testing cross-cultural transferability of CQS in Ukraine. Study of Changing Societies: Comparative and Interdisciplinary Focus. 4(10) 2013 http://www.scsjournal.org/

4. Earley, P. C., & Ang, S. (2003). Cultural intelligence: Individual interactions across cultures. Stanford, CA: Stanford Business Books.

5. Handbook of cultural intelligence: theory, measurement, and applications/edited by Soon Ang and Linn Van Dyne. 2008.

6. Костенко Н. Тестирование шкалы культурной компетентности (CQS): украинская аудитория / Н. Костенко, Л. Скокова // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2012. – № 4. – С. 159–184.

*У статті наведено результати ІІ етапу дослідного проекту «Міжкультурна компетентність та культурний інтелект: дослідження на прикладі України» (2012–2013). Дослідження проводилося у три етапи з метою охоплення всієї України. Етап І (літо 2012). Переклад і адаптація шкали CQS українською/російською. Фокус-група – у Києві. (Якісний аналіз). Етап ІІ (осінь 2012). Пробне (пілотне) тестування перекладеної шкали серед 341 респондента (студенти Київського національного університету імені Т. Шевченка). (Кількісний аналіз). Етап ІІІ (літо 2013). Інтеграція CQS у систему моніторингу по всій Україні (1800 респондентів), збір даних по всіх регіонах. (Кількісний аналіз). Результати дослідження сформували розуміння культурного інтелекту з української точки зору.*

***Ключові слова: міжкультурна комунікація, культурний інтелект/ компетентність (КІ), шкала культурного інтелекту, міжкультурна компетентність.***

*В статье представлены результаты ІІ этапа исследовательского проекта «Межкультурная компетентность и культурный интеллект: исследование на примере Украины» (2012–2013). Исследование проводилось в три этапа. Этап І (лето 2012). Перевод и адаптация шкалы CQS культурной компетентности на украинский/русский язык. Фокус-группа в Киеве. (Качественный этап). Этап ІІ (осень 2012). Пилотное тестирования 341 респондента по переведенной шкале в Киеве (студенты КНУ имени Тараса Шевченко). (Количественный этап). Этап ІІІ (лето 2013). Интеграция шкалы культурной компетентности во всеукраинский мониторинг (1800 респондентов), сбор данных во всех регионах Украины. (Количественный этап). Результаты исследования сформировали понимание концепции культурного интеллекта у украинской аудитории.*

***Ключевые слова: межкультурная коммуникаций, культурный интеллект/компетентность (КИ), шкала культурного интеллекта, межкультурная компетентность.***

*Одержано 21.02.2014.*

УДК 332.012.2:001.76

**Е.А. ЖУКОВ,**
*доктор экономических наук, профессор,*
*ректор Международной академии*
*инновационного развития (Москва, Россия)*

# КЛЮЧЕВЫЕ ЗАДАЧИ МОДЕРНИЗАЦИИ И УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА

*В настоящее время мировое сообщество переживает эпоху «великих перемен». Понять и разобраться в причинах, приведших к серьезным негативным переменам, – важнейшая задача, стоящая перед человечеством. По мнению автора, главная причина переживаемых современной человеческой цивилизацией трудностей и бед – это «разруха в головах» у большей части населения Земли, обусловленная мощным «вирусом либерализма». В XXI ст. человечеству неотвратимо придется сделать выбор между двумя смыслами жизни: продолжать жить по нынешним безумным законам хаоса, т.е. в ожесточенной вечной борьбе с окружающим миром, природой, другими людьми ради удовлетворения своих биологических потребностей и страстей, или начать жить дружно и в гармонии с окружающим миром, другими людьми во имя создания разумной НОО-цивилизации. Этот выбор и даст ответ на главные вопросы: «в чем причина нестабильного мирового социально-экономического развития?» и «быть или не быть на планете Земля нынешней человеческой цивилизации?».*

***Ключевые слова: глобальная цивилизация; модернизация экономики; вирус либерализма; матрица потребностей общества; производственные ресурсы государства; НОО-цивилизация.***

В последнее время, переживая участившиеся природные катаклизмы, приносящие неисчислимые бедствия и массовую гибель флоры и фауны Земли, люди испытывают все большую тревогу о будущем современной (по мнению многих ученых, – пятой) человеческой цивилизации.

Распад СССР и «бурные» социально-экономические реформы в ряде вырвавшихся на свободу стран, происходившие в последней декаде XX и первой декаде XXI вв. без продуманного и всестороннего научного обоснования их ориентиров, под лозунгами либерализации и деидеологизации экономики обусловили прекращение каких-либо дискуссий об общественном устройстве и привели социально-экономическое развитие ряда стран в «заблудившееся» состояние, из которого они до сих пор не могут найти правильного выхода. При этом уже отчетливо видно, что с запретом социалистической идеологии никакой деидеологизации не произошло. На место в целом положительной (при наличии, безусловно, и определенных недостатков) официальной социалистической идеологии с коммунистическим вектором социально-экономического развития пришла идеология эгоизма, наживы, вседозволенности и безнаказанности, морально-нравственного разложения личности, семьи, общества и государства. Нельзя не вспомнить пророческие слова Августина «Блаженного» Аврелия (13 ноября 354 – 28 августа 430 г.): «Государство без справедливости – банда разбойников».

Несомненно, мы сейчас переживаем именно ту эпоху, которую имел в виду один из великих китайских мыслителей достаточно отдаленного прошлого Кун-фу-цзы (Конфуций), рожденный в 551 г. до н. э., когда просил Всевышнего о том, чтобы ему не пришлось жить в «эпоху великих перемен». Но именно такую эпоху имел в виду и российский поэт Ф.И. Тютчев (1803–1873 гг.), говоря: «Блажен, кто мир сей посетил

© Е.А. Жуков, 2014

в его минуты роковые». Современным поколениям людей воочию приходится убеждаться в справедливости суждений и того, и другого. Только непонятно, за какие же прегрешения на нас снизошла такая суровая божья кара. Ведь то, что сейчас происходит в жизнедеятельности современной глобальной человеческой цивилизации, нельзя считать случайным. Понять и разобраться в причинах, приведших к серьезным негативным переменам, – важнейшая наша задача.

Если действительно не на словах, а на деле стремиться к устойчивому эффективному социально-экономическому развитию, то надо, как учил нас Козьма Прутков (коллективный псевдоним четырех мудрых российских писателей: А.К. Толстого и братьев Алексея, Владимира и Александра Жемчужниковых), «зрить в корень», и начинать реализацию этой политики с разработки правильной идеологии. Дело в том, что большинство людей еще не доросли до осознания той истины, что хорошие или плохие результаты в социально-экономическом развитии общества зависят, прежде всего, от степени нравственного и умственного развития всех его членов, а не от тех или иных политических форм.

Долгим и тернистым оказывается уже многотысячелетний путь человечества к осознанию того, что самой серьезной угрозой безопасности глобальной цивилизации является недопустимо пренебрежительное отношение к образовательным и культурно-нравственным ценностям, а не экономические или политические проблемы. В повседневной жизни большие и малые дела начинаются с простой или сложной мысли или идеи. При этом, независимо от воли отдельных людей, необходимо считаться с принятой в обществе идеологией, среди главнейших функций которой можно выделить: консолидацию общества и отдельных профессиональных групп на основе единства цели (только единство цели может обусловить единство действий); правильное воспитание новых поколений с максимально возможной передачей им накопленных предыдущими поколениями теоретических знаний и практического опыта; подчинение деятельности государственного аппарата выполнению служебного долга, а не стремлению его прежде всего к личному обогащению; соблюдение нравственных и моральных норм во всех сферах жизни и деятельности общества.

Характерной особенностью социально ориентированного производства (т. е. производства материальных и духовных благ для человека и во благо человека) как критерия, определяющего статус социального государства, является то, что его целью является не максимизация прибыли и получение сверхдоходов от удовлетворения спроса узкого круга богатых потребителей, а расширение номенклатуры и объема выпуска полезных качественных товаров, изделий и услуг, удовлетворяющих массовый платежеспособный спрос всего населения страны. На достижение этого может быть направлена только экономика, управляемая механизмом экономических законов, равно учитывающих интересы производителей и потребителей, т. е. всего населения страны, которое выступает одновременно и в роли производителей, когда создает материальные и духовные блага, и в роли потребителей, т. е. формирует платежеспособный спрос внутреннего рынка страны, когда их потребляет. Именно этим еще до Первой мировой войны руководствовался Генри Форд, пытаясь впервые в мире вместо выпуска престижных автомобилей только для богатых реализовать масштабный проект по выпуску надежных автомобилей, доступных по цене большинству населения страны.

Несомненно, главная причина переживаемых современной человеческой цивилизацией трудностей и бед (как это бывало и ранее при распадах Эллады, Рима, Византии, империй Средневековья, СССР) – это **«разруха в головах»** у большей части населения Земли, обусловленная мощным **«вирусом либерализма» (**дашь волю – приведет в неволю**).** Исправление же сознания заблудших людей – дело чрезвычайно трудное, на грани невозможного. В том, что мы реально имеем сейчас, вина лежит на каждом, кто поддался соблазну «личной выгоды», кто считает материальное обогащение своей главной жизненной целью, единственным светом в окне, становясь в результате рабом денег и не понимая, что быть богатым и счастливым – большая разница: чем боль-

ше денег, тем больше проблем. Главное, нужно уметь правильно ранжировать ценности и отделять настоящие от ложных. Это должно стать основной целью в жизни каждого человека.

Прогрессивные люди планеты Земля в последние годы с горечью и душевной болью все отчетливее ощущают, что современная глобальная цивилизация все более теряет осмысленный опыт своего прошлого и настоящего, а если так и продолжится, то это неизбежно приведет к печальному будущему. Уже давно пора говорить о крайней необходимости решения реальных задач спасения ноосферы, ее фауны и флоры от грозящих катастроф. Только справедливое распределение среди всех стран бремени ответственности и затрат на это способно обеспечить мирный диалог и партнерство современных локальных и мировых цивилизаций, вдохнуть в народы ту энергию, которая необходима для выхода из тяжелого мирового системного кризиса и «смутного времени». При этом необходим разговор о перспективах, даже и не самых близких, так как он не менее важен, чем обсуждение конкретных действий сегодняшнего дня. Выход из тяжелого современного социально-экономического состояния глобальной цивилизации невозможен без такого разговора.

Назрела острая необходимость замены идеологии либерализма альтернативным гуманистически-ноосферным мировоззрением, отвечающим жизненным интересам большинства живущих на Земле людей. Главной целью мирового сообщества сейчас должно стать побуждение разумных людей планеты Земля объективно оценить исторический путь развития глобальной человеческой цивилизации как ведущей силы становления разумной жизни на Земле и во Вселенной, и на этой основе перейти от всеобщего хаоса к всеобщей гармонии, чему объективно должна содействовать и начавшаяся с 2003 г. Космическая Эра Водолея, ориентированная на торжество Вселенского Разума.

Заглядывая в будущее, мы неизбежно возвращаемся к фундаментальным проблемам социального мира и справедливости. К счастью, вновь оживают прогрессивные идеалы, втоптанные в грязь недальновидными политиками-временщиками, далекими от науки и глубокого постижения истины. К сожалению, в «смутное время» они не в меньшей степени, чем экономика или определяемые лишь с позиций удовлетворения интересов небольшой группы финансовых магнатов необоснованные котировки евро или доллара, влияют на сознание и поведение человека.

Однако подавляющему большинству людей небезразлично, что ждет их впереди. Безусловно, на этот вопрос нельзя дать однозначный ответ: какой «-изм» (капитализм, социализм и т. д.) предпочтительней. Важно правильно осмыслить то, что произошло и происходит в мире с общих, системных позиций. И тогда, может быть, мы сумеем лучше понять, что происходящие на Земле серьезные катастрофы, чрезвычайно опасные по своим последствиям для всей глобальной цивилизации, обусловлены коллизиями не столько отдельных стран и локальных цивилизаций, сколько мирового масштаба.

Труды широко известных в мире прогрессивных ученых прошлых времен и современных носителей и продолжателей их идей, в том числе и создатели современной школы глобального цивилизационного макропрогнозирования, направляют мысль человечества на создание гуманистического ноосферного общества, которое сосредоточит свои усилия на обеспечении оптимальных условий для жизни и творчества своих граждан в гармонии с природой. Это снимет многие проблемы безопасности, которые в настоящее время стоят перед человечеством, в том числе наркоманию, социальную и экологическую агрессию, преступность, коррупцию, терроризм и др. Нельзя не согласиться с мнением А.И. Агеева о том, что «В смутные времена на первый план выходят не самые умные и нравственные, а самые шустрые, эгоистичные и нахрапистые. Но, доводя экономику и общество «до ручки», они все-таки вытесняются более человечными и ответственными» (6, с. 129).

По определению ООН, данному еще в 1987 г., устойчивое развитие государства – это его возможность полностью и своевременно удовлетворять духовные и матери-

альные потребности общества, не забывая при этом и о будущих поколениях людей. В свою очередь, общепризнанная матрица неисчезающих потребностей общества состоит из следующих десяти позиций: безопасность и независимость; свобода и творчество; образование; здоровье и генофонд нации (причем как категории не только личные, но и, прежде всего, общественные); питание; транспорт; энергия; экология; финансы.

Реализация крупных инвестиционных проектов социально-экономического развития невозможна без заинтересованного партнерства государственных органов власти с частным бизнесом, т. е. без привлечения средств национальных и зарубежных частных предпринимателей. «Надо дать людям свободу выбора и свободу мысли. Наша главная задача – научить людей, дать им понимание того, как устроена основа успешного бизнеса, успешной жизни, самореализации. Ни в коем случае это нельзя делать насильственно. Этого просто невозможно достичь насильственным путем. Надо их заинтересовать. Если люди увидят, что это эффективно, приемлемо для них, они поймут…» (7).

Использование в социально-экономическом развитии общества механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП) позволяет избежать, с одной стороны, недостатков прямого регулирования государства, а с другой стороны – провалов в реализации важнейших дорогостоящих национальных социально-экономических программ. Основной аргумент в поддержку ГЧП состоит в том, что и государственный (общественный) и частный секторы экономики обладают своими собственными уникальными характеристиками и преимуществами, при объединении которых создается возможность более эффективно действовать и достигать лучших результатов именно в тех сферах, где особенно заметны «провалы» или неэффективность государственного управления (как правило, это социальная сфера, проблемы экологии, транспорт, инфраструктура и др.).

Поэтому создание условий и организационных рамок для взаимодействия частного и государственного (общественного) секторов, притока негосударственных инвестиций для решения проблем социально-экономического развития как отдельных регионов, так и государства в целом являются ключевыми и актуальными задачами успешного осуществления модернизации экономики и ее устойчивого роста.

Во все времена (раньше, теперь и в будущем) были, есть и будут только три источника производства материальных и духовных благ, способных удовлетворять указанные выше общественные потребности: а) трудовые ресурсы, или живой труд; б) основные производственные фонды (прошлый, или овеществленный труд) и в) материально-энергетические ресурсы, т. е. природная кладовая. Не секрет, что есть еще и другие способы обогащения, а именно: завоевания и грабеж других народов, приватизация и разгосударствление общенародной собственности «по-российски», попрошайничество, мошенничество, воровство, коррупция и т. п., но это не производство новых благ, обеспечивающих устойчивое развитие общества, а наоборот, действия, ведущие к его разрушению.

Хорошо известно, что каждый из трех указанных выше производственных ресурсов может развиваться и использоваться в двух генеральных направлениях: экстенсивном (количественном) и интенсивном (качественном). Однако в большинстве экономически развитых стран количественные факторы развития и использования всех трех производственных источников практически исчерпаны, и для них главным условием в дальнейшем успешном прогрессе социально-экономического развития преимущественно остается только интенсификация (модернизация), т. е. качественное направление и развития, и использования каждого производственного фактора, а это возможно только на основе научной организации труда, производства и управления, базирующейся на научно-техническом прогрессе (НТП). Вот почему некоторые ученые стали сейчас считать НТП четвертым важнейшим производственным ресурсом, с чем можно согласиться только частично, так как основные положительные результаты от

НИР, НИОКР, совершенствования техники и новых технологий достигаются только при массовом их внедрении и использовании в каждом из трех главных производственных ресурсов.

Безусловно, из указанных трех производственных источников всегда был и навсегда останется главным человеческий потенциал, или трудовые ресурсы общества, который неотделим от других основных факторов производства в обеспечении эффективного и устойчивого социально-экономического развития государства. Фактически все решает каждая отдельная человеческая личность, а не элита страны или ее демос.

Многие тысячи лет человек жил, формировался и развивался в согласии с природой. Все его телесные органы развивались в условиях непосредственного взаимодействия с окружающей природной средой. Он бегал, чтобы добыть себе пищу, убегал, чтобы самому не стать пищей, как правило, без крова, одежды и обуви, т.е. был очень закален природой. И так продолжалось много миллионов лет. В течение жизни одного поколения людей никаких сколько-либо существенных изменений в условиях их существования не происходило. И лишь с недавнего времени все стало так быстро меняться, что в течение жизни одного поколения стала происходить смена даже не одного, а нескольких технологических укладов. Это привело к тому, что уже на рубеже XX и XXI ст. во всем мире все отчетливее стали себя проявлять события, со всей очевидностью свидетельствующие о возрастании глобальной угрозы прекращения существования не только отдельных стран и народов, но и человеческой цивилизации в целом. И эта угроза исходит, прежде всего, от разрушения таких базовых нравственных ценностей, исторически выработанных человечеством и служащих главными критериями в оценке развития человеческой личности, как степень познания истины, т. е. объем накопленных человеком знаний и опыта, доброта и красота, а также наличие у человека развитых чувств веры, надежды и любви, ставших духовным генетическим кодом прогрессивной личности и направленных на трансформацию «**Homo bio»,** т. е. человека, живущего, потребляющего и действующего только в интересах своей личной выгоды, в **«Homo sapience»,** т.е. мудрого человека, живущего и действующего в согласии с универсальными законами существования и развития Вселенной, познать которые можно только при прогрессивном развитии систем образования и науки. Только при этом условии каждый житель планеты Земля может приносить пользу обществу, природе, а через это – и самому себе.

В XXI ст. человечеству неотвратимо придется сделать выбор между двумя смыслами жизни: продолжать жить по нынешним безумным законам хаоса**,** т. е. в ожесточенной вечной борьбе с окружающим миром, природой, другими людьми ради удовлетворения своих биологических потребностей и страстей, или начать жить дружно и в гармонии с окружающим миром, другими людьми во имя создания разумной **НОО-цивилизации**. Этот выбор и даст ответ на главные вопросы: «в чем причина нестабильного мирового социально-экономического развития?» и «быть или не быть на планете Земля нынешней человеческой цивилизации?».

## Список использованных источников

1. Акаев А.А. Среднесрочная импортозамещающая модернизация – пусковой механизм стратегии формирования инновационной экономики России / А.А. Акаев // Модернизация. Инновации. Развитие. – 2013. – № 2 (14). – С. 5–25.

2. Астафьев Б.А. Ум, сознание, интеллект, мышление. Книга вторая / Б.А. Астафьев. – М.: Институт холодинамики, 2011. – 180 с.

3. Амосов А.И. О новой идеологии России / А.И. Амосов // Модернизация. Инновации. Развитие. – 2010. – № 2. – С. 43–50.

4. Бондаренко В.М. Модернизация России: две парадигмы развития / В.М. Бондаренко // Модернизация. Инновации. Развитие. – 2011. – № 1 (5). – С. 4–12.

5. Маслова Н.В. Периодическая система общих законов человеческого общества / Н.В. Маслова. – М.: Институт холодинамики, 2006. – 292 с.

6. Агеев А.И. Беседы о стратегическом, или О том, можно ли совместить чистую прибыль и чистую совесть / А.И. Агеев. – М. Институт экономических стратегий, 2010. – 736 с.

7. Г. Греф. Sberblog.ru, – 12 июля 2012 г.

*Нині світове співтовариство переживає епоху «великих змін». Зрозуміти та розібратися у причинах, які призвели до серйозних негативних змін, – найважливіше завдання, що стоїть перед людством. На думку автора, головна причина труднощів та бід, які переживає сучасна людська цивілізація, – це «розлад у головах» у більшості населення Землі, обумовлений могутнім «вірусом лібералізму». У XXI ст. людство невідворотно змушене буде зробити вибір між двох сенсів життя: продовжувати жити за нинішніми законами хаосу, тобто у жорсткій вічній боротьбі з навколишнім світом, природою, іншими людьми заради задоволення своїх біологічних потреб та пристрастей, чи навчитися жити дружно та у гармонії з навколишнім світом, іншими людьми заради створення розумної НОО-цивілізації. Цей вибір і дасть відповіді на головні питання «у чому причина нестабільності світового соціально-економічного розвитку?» і «бути чи не бути на планеті Земля нинішній людській цивілізації?».*

***Ключові слова: глобальна цивілізація, модернізація економіки, вірус лібералізму, матриця потреб суспільства, виробничі ресурси держави, НОО-цивілізація.***

*At present, the international community is going through an era of «great change.» Understand the reasons that led to serious negative changes are the most important challenge facing mankind. According to the author, the main cause of modern human civilization experienced difficulties and troubles – a «disruption in the minds of» most of the world's population, caused by a powerful «virus of liberalism.» In the XXI century, mankind will inevitably have to make a choice between the two meanings of life. Continue to live by today's insane laws of chaos, i. e in the fierce eternal struggle with the environment, nature, and other people in order to satisfy their biological needs and passions, or start to live together in harmony with the environment, other people in order to create a reasonable NOO-civilization. This choice and answer to the main questions: 1. What is the cause of the unstable global economic and social development? 2. To be or not to be on planet Earth present human civilization?*

***Key words: global civilization; modernization of the economy; virus of liberalism; matrix needs of society; productive resources of the state; NOO-civilization.***

*Одержано 4.03.2014.*

УДК 330.101

**А.А. ЗАДОЯ,**
*доктор экономических наук, профессор,*
*первый проректор Днепропетровского*
*университета имени Альфреда Нобеля*

# ВНУТРЕННИЙ СОВОКУПНЫЙ СПРОС: СТРУКТУРА И ДИНАМИКА

*Статья посвящена анализу сути совокупного спроса и факторов, определяющих его динамику. Доказано, что решить проблему ускорения экономического развития и преодоления экономического отставания Украины сегодня нельзя ни путем стимулирования совокупного спроса, ни через применяемую систему поддержки отечественного производителя. В экономике Украины отсутствует механизм адекватной реакции производителей на изменяющийся спрос. Динамика валовых накоплений показывает, что экономика Украины не вступила в фазу циклического оживления, а продолжает находиться в состоянии депрессии. Нужны глубокие институциональные изменения, ожидать быстрой отдачи от которых будет заблуждением.*

***Ключевые слова: совокупный спрос, потребительские расходы, валовые накопления, чистый экспорт.***

Сегодня в любом учебном пособии мы найдем определение, что такое спрос. И казалось бы, все предельно ясно. Однако именно соотношение между спросом и его постоянным «партнером» предложением «поссорило» не только ученых, но и многих политиков, а недостаточно глубокое понимание этого соотношения оборачивается многими годами безуспешных реформ во многих странах с трансформационной экономикой.

Что является ведущим, а что ведомым в паре «спрос – предложение»? То ли предложение порождает спрос, то ли спрос порождает предложение? И это вопросы не из разряда «яйцо – курица», которые больше используют в учебных целях и ответ на которые особого практического значения не имеет. Здесь ситуация другая. В зависимости от признания первичности или вторичности спроса и предложения зависит экономическая политика государства. Ведь сегодня, когда цикличность экономического развития стала очевидным и всеми признаваемым фактом, а стабилизационную политику ведет любое государство, от ответа на поставленный вопрос зависит выбор направления основных усилий и финансовых средств многих правительств.

Если признать, что предложение порождает спрос, то в период подъема необходимо сдерживать именно производство, а в период кризиса направлять бюджетные средства на поддержку производителей. Такой подход находит отражение в известном лозунге, который популярен и в Украине: «Поддержим отечественного производителя!» А на практике он реализуется, скажем, через систему льгот для тех или иных отраслей, а порой и конкретных производителей, через государственные дотации, субсидии, субвенции и т. п., призванные создать более благоприятные условия для производства с целью увеличения предложения.

Противоположный же ответ на поставленные вопросы предполагает, что во время подъема нельзя допускать чрезмерного разогрева спроса, а во время спада необходимо всячески стимулировать спрос. В этой ситуации будет уместно говорить о поддержке отечественного потребителя. И соответственно, система государственных льгот и финансовых ресурсов будет ориентироваться на регулирование спроса.

Описанные два подхода известны в экономической теории как неоклассический и кейнсианский. Конечно, учеными неоднократно предпринимались попытки синте-

*© А.А. Задоя, 2014*

зировать (объединить) эти две позиции, уйти от противопоставления спроса и предложения или вообще игнорировать вопрос о первопричинности. Однако как сама наука, так и практика подтвердили неэффективность такой эклектики. Как нам представляется, достаточно убедительным в этом плане является и опыт Украины в 90-е годы XX в.

Анализируя события первой половины 90-х годов, легко заметить, что, с одной стороны, государством под воздействием западных рекомендаций (особенно Международного валютного фонда, руководство которого последовательно придерживается неоклассического подхода к регулированию экономики) проводилась политика либерализации и поддержки производителя. Однако, с другой стороны, политикам того периода как выходцам из советской централизованно-плановой экономики по духу было ближе кейнсианство с его активной позицией по отношению к воздействию на спрос. Следствием такой эклектики было взаимное нивелирование положительных эффектов от мер стимулирования производства и поддержания спроса. А поэтому наблюдалось как самое глубокое среди постсоветских стран падение объемов производства, так и самая высокая инфляция, съедающая платежеспособный спрос. Думаю, что последовательное соблюдение в украинской политике то ли принципов неоклассического подхода, то ли кейнсианских имело бы менее негативные последствия, чем попытка (во многом не осознанная) их эклектического соединения.

***Целью нашей статьи*** является уточнение сути совокупного спроса путем введения нового понятия «внутренний совокупный спрос», анализ его структуры и оценка возможностей ускорить экономическое развитие Украины через регулирование совокупного спроса.

Понятие «спрос» вошло в экономическую науку сравнительно недавно. Достаточно систематически с уже более-менее стабильным содержанием оно стало использоваться после выхода в свет работы А. Маршалла «Principles of Economics» (1890). Подвергая критике традиционный подход, когда экономическая теория рассматривалась как наука о производстве, распределении, обмене и потреблении благ с особым акцентом то ли на производстве, то ли на проблеме пропорции обмена, Маршалл обосновывает необходимость специального анализа потребления. «До недавних пор проблемой спроса или потребления несколько пренебрегали, – пишет он. – Ибо сколь бы важно ни было исследование того, как лучше всего использовать имеющиеся ресурсы, оно отнюдь не отвечает методам экономической науки, когда дело касается расходов частных лиц. Здравый смысл человека, обладающего большим жизненным опытом, окажет ему большую помощь при решении такого вопроса, чем самый хитроумный экономический анализ; до последнего времени экономисты мало высказывались на этот счет, так как, по существу, им нечего было сказать сверх того, что уже было известно всем здравомыслящим людям. Однако недавно по ряду взаимосвязанных причин эта проблема привлекла к себе большее внимание в экономических дискуссиях» [1, с. 133].

Конечно, вопросы спроса рассматривались и до Маршалла. Можно назвать хорошо известную работу Дж.С. Милля «Основы политической экономии», в которой он достаточно близко подошел к современному пониманию спроса, подчеркивая связь количества закупаемого товара не только с желаниями покупателя, но и с ценами на товар. Нам представляются весьма интересными его рассуждения о том, как в различных ситуациях меняется влияние на обменную пропорцию (цену) спроса и предложения. Этому посвящена специальная глава книги, имеющая название «Об отношении спроса и предложения к стоимости». Правда, под спросом Милль понимает не подкрепленную платежеспособностью потребность, а субъективную оценку ценности товара покупателем: по терминологии обширно цитируемого Миллем английского писателя Де Квинси «внутренняя полезность» [2, с. 483–484].

Действительно, в основе спроса лежат потребности. Однако экономическая теория не ставит перед собой проблему глубоко анализа этого аспекта потребительского поведения. «Хотя начало ее исследованию может быть положено в области собствен-

но экономической науки, – пишет А. Маршалл, – но здесь она не в состоянии получить свое завершение, оно должно выйти далеко за пределы экономической науки» [1, с. 138–139]. Эти слова представляются нам пророческими. Действительно, в последующем теория потребностей более глубоко разрабатывалась и психологами, и физиологами, и маркетологами. Именно последние выстроили цепочку «нужда – потребность – спрос», которая сегодня широко используется в теории потребительского поведения.

Спрос выступает важной категорией раздела микроэкономики, посвященного теории поведения потребителя. Следуя логике А. Маршалла, современные трактовки спроса начинаются с анализа закона убывающей предельной полезности. Этот термин, введенный в научный оборот представителем австрийской школы Ф. фон Визером, сегодня является ключевым в выведении закона спроса: зависимости количества покупаемого товара от цены на него. Эта зависимость выводится на основе методологии индивидуализма: объектом исследования выступает отдельный субъект, его предпочтения и потребности, индивидуальный подход и субъективные оценки. Как следствие, дается определение **индивидуального спроса как различных количеств товара, которые потребитель готов приобрести при том или ином уровне цен.**

Будучи логически стройной при объяснении спроса на товары ежедневного спроса, теория индивидуального спроса обнаруживает свою ограниченность при анализе спроса на группу товаров, которые потребляются отдельными потребителями от случая к случаю. «Существует множество вещей, потребность в которых со стороны любого человека непостоянна, эпизодична, нерегулярна, – справедливо замечает А. Маршалл. – Нельзя составить перечень индивидуальных цен на свадебные пироги или на услуги высококвалифицированного хирурга» [1, с. 145]. Это вызывает необходимость агрегировать спрос. **Рыночный спрос на товар (в терминологии А. Маршалла – общий спрос) – представляет собой готовность всех потенциальных покупателей данного товара приобрести то или иное количество этого товара при определенных ценах в данный момент времени и при данных условиях**.

По нашему мнению, введение рыночного спроса является в определенной мере отходом от методологии индивидуализма, хотя и не отрицает ее. Важно понять, что общее не всегда сводимо к сумме единичного, которое его формирует. Относительно же рыночного спроса следует подчеркнуть, что его связь с ценами на товар такая же, как и у индивидуального спроса.

В конце XIX в. в экономической литературе появляется термин «совокупный спрос». Однако его значение существенно отличалось от современного. Например, А. Маршалл для перехода к анализу совокупного спроса вводит понятия «совмещенные продукты» и «совмещенный спрос». Поскольку производство конечных потребительских товаров предполагает использование определенных ресурсов, то и спрос на эти ресурсы будет определяться спросом на конечные товары. «Спрос на сырье и другие средства производства, – пишет А. Маршалл, – является *косвенным* и *проистекает* из непосредственного спроса на те непосредственно приносящие пользу продукты, производству которых первые помогают» [1, с. 383]. Соответственно, такие товары А. Маршалл называет совмещенными, а спрос на них – совмещенным (в современной терминологии такой спрос называется производным). «Мы уже рассмотрели способ, посредством которого агрегированный спрос на какой-либо товар складывается из спроса различных групп населения, испытывающего потребность в этом товаре. Теперь мы уже можем распространить это понятие *совокупного спроса* на факторы производства, требующиеся различным группам производителей» [1, с. 388]. Важно подчеркнуть, что А. Маршалл говорит о «совокупном спросе на вещь» и о «совокупном предложении вещи» [1, с. 478], не ставя перед собой задачу определить спрос в масштабах всей макроэкономической системы.

Активное внимание экономической теории к проблеме совокупного спроса как одного из обобщающих показателей макроэкономики было вызвано выходом в свет работы Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.) [3]. «Во-

круг научного наследия и мировоззрения Кейнса до сих пор идут острые дискуссии, – справедливо замечает Ю.Я. Ольсевич. – И это не случайно: его теория сохраняет одни неоклассические постулаты и трансформирует другие, используя субъективную маржиналистскую методологию для объяснения не индивидуального, а массового поведения в масштабах национального хозяйства» [4, с. 138]. Нам представляется целесообразным обратить внимание читателя на последнее положение приведенной цитаты. Действительно, при разработке теории спроса как индивидуального, рыночного, так и совокупного методологическую основу составляет субъективизм. Поскольку везде анализируется поведение покупателя или группы покупателей, а человек не является заранее четко запрограммированной машиной, то приходится учитывать множество факторов, влияющих на выбор и принятие решений[1].

Сегодня общепринято под **совокупным спросом (AD) понимать различные объемы товаров и услуг, которые домохозяйства, предприятия и государство готовы купить при любом возможном уровне цен.** Подобно кривым индивидуального и рыночного спроса, кривая совокупного спроса имеет убывающий характер (более высокому уровню цен соответствует меньший совокупный спрос), хотя причины этого убывания другие.

Совокупный спрос можно характеризовать показателями валового внутреннего продукта, рассчитанного по расходам (табл. 1). Если рассматривать эти показатели в текущих ценах, то совокупный спрос за 2007–2012 гг. вырос практически в два раза. Только в 2009 г. наблюдалось общее сокращение совокупного спроса, которое даже не смогло компенсироваться повышением уровня цен.

*Таблица 1*

**ВВП по расходам, млрд грн***

| Показатель | Год | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| ВВП | 720 | 948 | 913 | 1083 | 1302 | 1408 |
| 1. Потребительские расходы | 558 | 758 | 772 | 914 | 1113 | 1269 |
| в т.ч. расходы домохозяйств | 423 | 582 | 581 | 686 | 865 | 986 |
| некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства | 6,4 | 7,2 | 7,1 | 8,2 | 9,7 | 10,0 |
| сектора государственного управления | 129 | 169 | 184 | 200 | 237 | 272 |
| 2. Валовые накопления | 203 | 265 | 184 | 200 | 270 | 257 |
| 3. Экспорт | 323 | 445 | 423 | 549 | 707 | 717 |
| 4. Импорт | –364 | –520 | –438 | –580 | –788 | –835 |
| 5. Чистый экспорт | –41 | –75 | –15 | –31 | –81 | –118 |

*Рассчитано по: Національний банк України. Статистичний бюлетень (електронне видання). – Режим доступа: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=578976 – свободный. – Язык укр.

Анализ отдельных компонентов совокупного спроса показывает их разную динамику в течение исследуемого периода. Все эти годы достаточно динамично увеличивались потребительские расходы. Их увеличение составило 2,27 раза. Еще в большей степени увеличились потребительские расходы домохозяйств (2,33 раза). Обращает на

[1]В связи с эти попутно необходимо сделать еще одно замечание. Стало модным подвергать критике неоклассический постулат о рациональности поведения человека, его стремлении к максимизации получаемой полезности. При этом приводят множество примеров, призванных подтвердить иррациональный характер поведения. Не вдаваясь в анализ этих аргументов и в целом признавая присутствие иррационального поведения, подчеркнем, что видимость иррациональности чаще всего создается из-за того, что исследователь ложно трактует ту полезность, которую пытается максимизировать покупатель тем или иным своим решением.

себя внимание тот факт, что единственным показателем, который имел положительную динамику даже в период глубочайшего экономического спада 2009 г., оказались расходы государственного сектора управления.

Наиболее чувствительным к циклическим колебаниям являются валовые накопления. Это общетеоретические положение подтверждается динамикой украинской экономики: в 2009 г. валовые накопления сократились на 30% и только к 2011 г. удалось восстановить их номинальную стоимость.

Весь исследуемый период чистый экспорт имел отрицательные значения. Особенно быстро нарастает этот показатель в посткризисные годы. В 2012 г. он достиг своего исторического максимума – 118 млрд грн. Сведение этого показателю к нулевому значению позволило бы увеличить совокупный спрос на 8%.

Насколько справедливо утверждение, что неудовлетворительные темпы экономического роста в Украине обусловлены подавленностью внутреннего спроса, и, соответственно, выход из ситуации следует искать в стимулировании потребительской активности? Для поиска ответа на этот вопрос необходимо сделать некоторые уточнения.

Совокупный спрос отражает возможности и желания как внутренних, так и внешних потребителей. Конечно, государство может воздействовать в определенной степени на каждый из этих элементов. Например, внешних потребителей можно стимулировать через создание благоприятных условий, в том числе и валютных, для экспорта, поощряя повышение конкурентоспособности отечественных производителей на внешнем рынке и т.п. Однако возможности такого воздействия ограничены, поскольку на мировых рынках часто происходят процессы, на которые повлиять невозможно.

Более подвержен влиянию государства именно тот элемент совокупного спроса, который отражает пожелания и возможности внутренних потребителей: домохозяйств, предприятий и государства. В связи с этим для целей последующего анализа «очистим» совокупный спрос от внешнего компонента и назовем новый показатель «***внутренним совокупным спросом» (domestic aggregate demand)***. Его расчет представлен в табл. 2.

*Таблица 2*

**Внутренний совокупный спрос, млрд грн***

| Показатель | Год | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Внутренний совокупный спрос | 761 | 1023 | 956 | 1114 | 1383 | 1526 |
| 1. Потребительские расходы | 558 | 758 | 772 | 914 | 1113 | 1269 |
| в т. ч. расходы домохозяйств | 423 | 582 | 581 | 686 | 866 | 987 |
| некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства | 6,4 | 7,2 | 7,1 | 8,2 | 9,7 | 10,0 |
| сектора государственного управления | 129 | 169 | 184 | 220 | 237 | 272 |
| 2. Валовые накопления | 203 | 265 | 184 | 200 | 270 | 257 |

*Рассчитано по: Національний банк України. Статистичний бюллетень (електронне видання). – Режим доступа: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57896 – свободный. – Язык укр.

Особый интерес для оценки влияния внутреннего совокупного спроса на экономическую динамику имеет анализ его структуры (табл. 3). Легко заметить, что с началом кризиса в 2009 г. резко возрос удельный вес потребительских расходов и, соответственно, снизился удельный вес валовых накоплений. Такой структурный сдвиг вполне вписывается в концепцию экономических циклов, согласно которой инвестиционная активность в период кризиса затухает. Однако на фазе депрессии этот показатель должен был стабилизироваться, а на фазе оживления резко возрасти. Мы же можем наблюдать, что в украинской экономике инвестиционная активность имеет тенденцию

к снижению. Предпринятая в 2011 г. попытка активизировать валовые накопления не привела к перелому тенденции: в 2012 г. удельный вес валовых накоплений снизился до рекордно низкого за весь исследуемый период уровня 16,8%, а по итогам трех кварталов 2013 г. он вообще упал до 12,8%.

*Таблица 3*

**Структура внутреннего совокупного спроса, %***

| Показатель | Год | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Внутренний совокупный спрос | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| 1. Потребительские расходы | 73,3 | 74,1 | 80,8 | 82,0 | 80,5 | 83,2 |
| в т. ч. расходы домохозяйств | 55,6 | 56,9 | 60,8 | 61,6 | 62,6 | 64,7 |
| некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства | 0,8 | 0,7 | 0,8 | 0,8 | 0,7 | 0,7 |
| сектора государственного управления | 16,9 | 16,5 | 19,2 | 19,6 | 17,1 | 17,8 |
| 2.Валовые накопления | 26,7 | 25,9 | 19,2 | 18,0 | 19,5 | 16,8 |
| 3.Удельный вес импорта во внутреннем совокупном спросе | 47,8 | 50,8 | 45,8 | 52,1 | 57,0 | 54,7 |

*Рассчитано на основании данных табл. 2.

Таким образом, анализ структуры внутреннего совокупного спроса показывает, что экономика Украины не только не перешла к фазе оживления, но даже не преодолела экономического кризиса и не перешла в фазе устойчивой депрессии. Внутренние процессы не подготавливают предпосылок для последующего реального экономического роста.

Следует заметить, что даже изменение номинальных показателей в исследуемом периоде во многом объяснялось внешними факторами. Как известно, внутренний совокупный спрос может быть удовлетворен как за счет внутреннего производства, так и за счет импорта. Для оценки роли последнего введем два дополнительных показателя: «средняя склонность к потреблению импорта» и «предельная склонность к потреблению импорта».

***Средняя склонность к потреблению импорта*** (ARI) характеризует удельный вес импорта (I) во внутреннем совокупном спросе (DAD):

$$ARI = \frac{I}{DAD}.$$

***Предельная склонность к потреблению импорта (MRI)*** показывает удельный вес прироста импорта в приросте внутреннего совокупного спроса:

$$MRI = \frac{\Delta I}{\Delta DAD}.$$

Анализ результатов расчетов названных показателей, представленных в табл. 4, показывает, что практически все годы внутренний спрос больше чем на половину удовлетворялся за счет импорта. Более того, все годы (за исключением 2012 г.) предельная склонность к потреблению импорта была выше показателя средней склонности, что отражает тенденцию к увеличению удельного веса импорта в совокупном потреблении.

Напрашивается вывод, что изменения внутреннего совокупного спроса приводят к изменению импорта, а не внутреннего производства. Например, в 2010 г. прирост внутреннего совокупного спроса на 90% был покрыт за счет увеличения импорта и только на 10% за счет роста внутреннего производства.

Теснота связи между динамикой внутреннего совокупного спроса и стоимости импорта еще более наглядно видна при расчете коэффициента эластичности импорта по внутреннему совокупному спросу (табл. 5). Практически все годы коэффициент

эластичности был больше единицы. Это означает, что прирост внутреннего совокупного спроса на 1% вызывал больший прирост импорта. Максимального значения этот показатель достиг в кризисном 2009 г. – 2,43. Некоторое уменьшение коэффициента эластичности в последующие годы (и даже преодоление порогового значения в 2012 г.) объясняется возникшими проблемами с ограниченностью валюты для оплаты импорта из-за устойчивого отрицательного сальдо торгового и платежного балансов.

*Таблица 4*

**Средняя и предельная склонность к потреблению импорта***

| Показатель | Год | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Прирост внутреннего совокупного спрос к предыдущему году, млрд грн | 262 | –67 | 158 | 269 | 143 |
| Прирост импорта к предыдущему году, млрд грн | 156 | –82 | 142 | 208 | 47 |
| Средняя склонность к потреблению импорта (ARI) | 0,51 | 0,46 | 0,52 | 0,57 | 0,55 |
| Предельная склонность к потреблению импорта (MRI) | 0,60 | 1,22 | 0,90 | 0,77 | 0,32 |

*Рассчитано по данным табл. 1 и 2.

*Таблица 5*

**Коэффициент эластичности импорта по внутреннему совокупному спросу***

| Показатель | Год | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Темпы прироста номинального внутреннего совокупного спроса в процентах к предыдущему году | 34,1 | –6,5 | 16,5 | 24,1 | 10,3 |
| Темпы прироста импорта в процентах к предыдущему году | 42,9 | –15,8 | 32,4 | 26,4 | 5,6 |
| Коэффициент эластичности импорта по внутреннему совокупному спросу | 1,25 | 2,43 | 1,96 | 1,10 | 0,54 |

*Рассчитано по данным табл. 1 и 2.

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать несколько, на наш взгляд, очень важных выводов:

– во-первых, ускорить экономическое развитие в Украине путем стимулирования совокупного спроса не представляется возможным, поскольку отсутствует механизм передачи импульса от совокупного спроса к совокупному предложению. И дело здесь не в отсутствии таких-то ресурсов в отечественной экономике (например, природного газа). Причины отсутствия адекватной реакции предложения на возросший спрос имеют институциональный характер: искаженные потребительские ценности, отсутствие цивилизованных принципов ведения бизнеса, коррупционность экономической системы и т.п. Поэтому традиционные рекомендации кейнсианской школы о необходимости стимулирования совокупного спроса для ускорения экономического развития сегодня в Украине не сработают. Без формирования правил игры, которые бы стимулировали импортозамещение (а не навязывание потребителям продукции низкого качества, но украинских предприятий путем ограничения поступления на внутренний рынок импорта), преодоление экономического отставания Украины невозможно;

– во-вторых, если в 2008 г. наблюдался прирост валовых накоплений, то в 2012 г. по сравнению с предыдущим годом они сократились. Это еще одно подтверждение того, что экономика Украины не вступила в фазу оживления, а продолжает находиться в состоянии глубокого кризиса;

– в-третьих, решить проблему ускорения экономического развития и преодоления экономического отставания Украины сегодня нельзя ни путем стимулирования совокупного спроса ни через применяемую систему поддержки отечественного произво-

дителя, которая фактически консервирует отставание, защищая его от внешнего конкурента, но не стимулирует совершенствование производства и повышение его конкурентоспособности. Нужны глубокие институциональные изменения, ожидать быстрой отдачи от которых будет заблуждением.

## Список использованных источников

1. Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл; [предисл. Дж.М. Кейнса; пер. с англ. В.И. Бомкина, В.Т. Рысина, Р.И. Столпера.] – М.: Эксмо, 2007. – 832 с.
2. Милль Дж.С. Основы политической экономии // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. / Сопред. редкол. Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов. Т.I. От зари цивилизации до капитализма / Отв. ред. Г.Г. Фетисов. – М.: Мысль, 2004. – 718 с.
3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег [Текст] / Дж.М. Кейнс; пер. с англ. Н.Н. Любимов; ред. пер. Л.П. Кураков; Ассоциация российских вузов. – М.: Гелиос АРВ, 1999. – 352 с.
4. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. / Сопред. редкол. Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов. Т. IV. Век глобальных трансформаций / Отв. ред. Ю.Я. Ольсевич. – М.: Мысль, 2004. – 942 с.
5. Національний банк України. Статистичний бюлетень (електронне видання). – Режим доступа: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897
6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

*Статтю присвячено аналізу суті сукупного попиту та факторів, які визначають його динаміку. Доведено, що вирішити проблему прискорення економічного розвитку та подолання економічної відсталості України сьогодні не можна ні шляхом стимулювання сукупного попиту, ні через використовувану систему підтримки вітчизняного виробника. В економіці України відсутній механізм адекватної реакції виробників на попит, який змінюється. Динаміка валових нагромаджень показує, що економіка України не вступила у фазу циклічного пожвавлення, а продовжує перебувати у стані депресії. Потрібні глибокі інституційні зміни, очікувати швидкої віддачі від яких буде помилкою.*

***Ключові слова: сукупний попит, споживацькі витрати, валові нагромадження, чистий експорт.***

*This article analyzes the essence of aggregate demand and the factors that determine its dynamics. It is proved that to solve the problem of accelerating economic development and economic catching Ukraine could neither by stimulating aggregate demand or through applied system of domestic support. In the economy of Ukraine the mechanism for an adequate response to changing demand producers does not exist. Dynamics of gross savings shows that Ukraine's economy has not entered a phase of cyclical recovery, but continues to be in a state of depression. It is need deep institutional changes, expect a quick return on which is a fallacy.*

***Key words: aggregate demand, consumer's expenditure, gross saving, net export.***

*Одержано 4.03.2014.*

УДК 314:330.1

**А.Г. ЗЛОТНИКОВ,**
*кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации (Гомель, Республика Беларусь)*

# ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ В КОНЦЕПЦИЯХ НОБЕЛЕВСКИХ ЛАУРЕАТОВ ПО ЭКОНОМИКЕ

*В статье представлены концепции лауреатов Нобелевской премии по экономике в отражении современных демографических проблем. Это концепция нового экономического порядка Я. Тинбергена, его идея взаимозависимости социальных общностей в планетарном масштабе, взаимосвязи демографических и экономических процессов; глобалистский подход Р. Солоу – демографической ответственности современности перед будущими поколениями; трактовка колебаний «длинных волн» экономического роста С. Кузнеца и его подход к проблеме оптимума населения; методологические подходы Г. Мюрдаля в обосновании активной государственной политики в демографическом развитии; влияние теории человеческого капитала Т. Шульца на становление новой концепции демографического развития; значение идей Дж. Хекмана и Д. Макфаддена об учете в демографических процессах специфического человеческого капитала; распространение Г. Беккером рыночного экономического механизма на демографические семейные отношения; демографические взгляды А. Сены, В. Леонтьева, П. Самуэльсона, Ф. Модильяни, Т. Ховельмо, П. Даймонда, Д. Мортенсена, К. Писсаридеса и др.*

***Ключевые слова: социальный, человеческий и трудовой капитал, демографические процессы, демографический оптимум, теории демографического развития, репродуктивное поведение, пронаталистская политика, миграционные процессы.***

Проблемы человеческого и трудового капитала, демографические явления и процессы всегда оказывались в центре внимания и анализа разнообразных наук. И сегодня эти проблемы являются центральными в системе политических, социальных и экономических отношений, отношений как глобального, так и регионального характера. Затрагивают они и отдельные аспекты макро- и микроэкономических, макро- и микросоциологических процессов. И вполне естественно, что они пронизывают и концепции нобелевских лауреатов по экономике независимо от того, какие конкретные идеи ими развивались и за какие научные заслуги они получили мировое признание. Это тем более естественно, что особенно актуальными и острыми проблемы человеческого и трудового капитала, демографического развития стали на рубеже XX–XXI столетий.

Еще один из первых нобелевских лауреатов по экономике 1969 г. **Ян Тинберген**, 45-летие присуждения премии которому исполняется в текущем году, как руководитель Третьего доклада Римскому клубу (1976 г.) «Пересмотр мирового порядка» (Reshaping the International Order) [16] в своем анализе экономических факторов на основе применения динамических моделей в их центр поставил демографические аспекты мирового развития. Он как автор теории «оптимального строя» (одного из вариантов теории конвергенции) в идею этого доклада поставил идею взаимозависимости: существуют общие неразрывные связи социальных общностей в планетарном масштабе, не допускающие действий только ради собственной выгоды. Современное

*© А.Г. Злотников, 2014*

понимание взаимосвязи демографических и экономических процессов является важным для осмысления того, что произошло в демографическом поведении, чтобы определить стратегию демографического развития.

Его концепция нового экономического порядка исходила из анализа многих факторов – не только учета сырьевых и иных ресурсов планеты, но и включала разные стороны процесса демографического развития – проблему социального расслоения, ставшую проблемой глобального масштаба. «Конечно, в существовании богатых и бедных нет ничего нового, – отмечает он. – История не знает ничего иного и отчасти складывалась в борьбе между теми и другими. Но в прошлом богатые и бедные существовали по преимуществу внутри отдельных обществ. Что является *действительно* относительно новым в нынешней обстановке – это огромные различия между обществами, различия зримые, поскольку во «всемирной деревне» богатые не могут скрыть своего богатства. Особенно остро воспринимаются бедными, как это ни парадоксально, технологическое неравенство. Рост понимания бедными странами этих различий в условиях «уменьшающегося в размерах» мира будет оказывать все большее давление на и без того непрочные международные институты», – заключает Ян Тинберген [16, с. 42].

Так, сегодня большинство европейских государств обеспокоено наплывом мигрантов из североафриканских и ближневосточных стран, которые стали мировой проблемой. Подобная острота характерна и во взаимоотношениях России с мигрантами из бывших советских республик Средней Азии, Закавказья и Молдовы. И что бы европейцы и россияне у себя дома не предпринимали, острота проблемы не снимается. Концепция Тинбергена пересмотра мирового порядка на основе взаимозависимости ориентирует европейцев (правда, им это надо осознать) на решение проблемы нежелательных мигрантов – вливанием финансовых средств в экономику этих африканских и ближневосточных стран. Обеспечение занятости потенциальных мигрантов у себя на родине является объективной основой взаимовыгодного решения проблемы нежелательной миграции. Именно этот демографический аспект рассматривал и лауреат Нобелевской премии по экономике 2008 г. **Пол Робин Кругман** в модели «центр – периферия» через проблемы размещения производств и потребителей в пространстве [8]. Взаимодействие эффектов трех сил (местного рынка, стоимости жизни и конкуренции) его модели и будет определять устойчивость равномерного распределения к миграции.

Глобалистский подход при анализе демографических процессов использовал и лауреат Нобелевской премии по экономике 1987 г. **Роберт Мертон Солоу**, 90-летию со дня рождения которого посвящена одна из дискуссионных панелей IV Международного Нобелевского экономического конгресса. В своей теории экономического роста в определении стратегии мировой цивилизации он резюмирует: «Типичный результат заключается в том, что душевое потребление увеличивается во времени до стабильного уровня, определяемого «модифицированным золотым правилом» [15, с. 322]. Это его «модифицированное золотое правило» послужило основой для концепции политиков соответствующей направленности – концепции «золотого миллиарда», теоретики которого определили допустимое население планеты в 1 млрд чел., а в более модифицированной (современной) форме – концепции устойчивого развития. При этом в конечном устойчивом состоянии человечества возникают сложные противоречия межгосударственного характера – учет развития таких глобальных сфер, как экологическая, экономическая и социальная, а также выбора общественной ставки дисконта – интересов живущих в современном мире и/или в далеком будущем. Проблема будущего, нашей ответственности перед будущими поколениями – одна из важнейших социологических проблем, волнующих любого нобелевского лауреата, и Р. Солоу в том числе, ибо «будущее может оказаться слишком важным, чтобы рассматривать его лишь как следствие случайностей ошибочных ожиданий, а также взлетов и падений протестантской этики» [15, с. 321].

Лауреат Нобелевской премии по экономике 1971 г. **Саймон (Семен) Смит Кузнец**, чьи корни находятся в Беларуси и Украине, многие экономические проблемы рас-

сматривал в разрезе демографических процессов. Особый интерес представляет его концептуальный подход к проблемам демографического развития, развития человеческого и трудового капитала. Его эмпирическое истолкование экономического роста привело к более глубокому пониманию как экономических и социальных структур, так и процесса развития. В этом плане интерес представляют его идеи взаимосвязи демографического развития и экономического роста с качеством человеческого потенциала, а также поиска оптимума демографического развития.

С. Кузнец на основе эмпирических количественных данных выявил «длинные волны» экономического роста – 20-летние периоды чередования быстрого и медленного роста научно-технического прогресса, численности населения и национального дохода (лауреат Нобелевской премии по экономике 1979 г. А. Льюис их назвал «циклами Кузнеца») [13, с. 37]. Причем, по С. Кузнецу, эти факторы являются эндогенными (внутренними), а не экзогенными (внешними) переменными. В своих работах он сделал упор на анализ следующих факторов: численность, возрастной состав и территориальное распределение населения, отраслевая и профессиональная структура занятости, структура дохода с точки зрения факторов производства, структура выпуска, распределение занятий по работе внутри семьи и рыночную деятельность (последний аспект под влиянием С. Кузнеца был более детально исследован нобелевским лауреатом 1992 г. Г. Беккером), прогресс в технологии, профессиональный уровень рабочей силы, организация промышленности и государственное регулирование (включая отношение правительств и общественности к экономическому росту), международная торговля и миграция товаров, капитала и рабочей силы, изменение которых является необходимым условием экономического роста. Но одновременно они непосредственно влияют и на ход последующего экономического развития страны [4, с. 195].

С. Кузнец показал, что взаимосвязанные 20-летние изменения проявляются на общехозяйственном уровне и движении душевого национального дохода, потребления, инвестирования. Им сформулирован закон для экономического развития стран «третьего мира», получивший название «закон Кузнеца»: в первые десять лет их развития неравенство в распределении доходов будет резко возрастать, а затем появится тенденция к их выравниванию [4, с. 194]. И прошедшие более двух десятилетий постсоветского существования и построения новых экономических отношений на этом пространстве подтвердили этот вывод выходца из Беларуси и Украины.

Его теоретическая трактовка колебаний экономики основана на взаимодействии экономических и демографических факторов. Одним из первых он раскрыл роль «человеческого капитала», заявив, что «самым большим капиталом страны являются его люди с их мастерством, опытом и побуждениями к полезной экономической деятельности» [13, с. 44]. С. Кузнец полагал, что если рост численности (возрастание) населения не сопровождается уменьшением капитала, приходящегося на одного работника, и если отношение «капитал – продукт» (капиталоемкость) остается неизменным, то рост населения приведет к возрастанию душевого продукта. Это связано с тем, что такой рост предполагает: во-первых, более полное использование еще не разработанных ресурсов, во-вторых, большую степень мобильности рабочей силы и, в-третьих, возрастание запаса опыта. Вероятность того, что в возрастающем населении численность талантливых людей превысит соответствующую численность в невозрастающем населении, будет неизмеримо больше.

В этой связи ориентация постсоветских государств, количественный демографический потенциал которых постоянно уменьшается, на использование своего преимущества, созданного еще в советский период, – высокого интеллектуального фактора трудового потенциала в условиях дальнейших инерционных негативных демографических тенденций, к сожалению, может не иметь объективных оснований.

Эти преимущества возрастающего населения ни в коей мере, считает С. Кузнец, не относятся к развивающимся странам, где чрезвычайно быстрое возрастание населения наталкивается на хроническую нехватку капитала и где это возрастание приво-

дит к уменьшению душевого дохода. «Однако даже и в развитых странах, – замечает при этом С. Кузнец, – возникают сомнения относительно того, перевешивают ли преимущества роста населения издержки этого роста в виде большего давления на ограниченные ресурсы, на медленно изменяющуюся организационную структуру и внешний баланс».

С. Кузнец приходит к идее некоего оптимально-рационального темпа роста населения, хотя установить его невозможно. «Совершенно очевидно, – отмечает он, – что в любой стране, какой бы развитой она ни была, может наблюдаться слишком высокий рост населения, так что его положительные последствия для увеличения производительности труда могут перевешиваться его издержками. Но какие темпы роста считать слишком высокими – этого мы сказать не можем не только в целом, но очень часто и в специфических случаях» [9]. Об этом С. Кузнец писал еще в 1960 г., когда мир столкнулся с самыми высокими темпами прироста численности населения (период «демографического взрыва») и мировое научное сообщество высказало свою озабоченность сохранением этой тенденции! Этот вывод важен и при анализе сложившейся демографической ситуации в Беларуси, Украине и России. Но наша озабоченность совсем иного плана – озабоченность уменьшением численности населения страны.

Развивалась С. Кузнецом и проблема оптимума, впервые поднятая шведским экономистом К. Викселлем, рассматривавшим оптимальную численность населения как идеальное равновесие между числом людей и возобновляемыми ресурсами земли. Правда, рассматривалась она С. Кузнецом в ином по сравнению с большинством западных политиков и ученых плане. Критикуя концепцию ограничения роста численности населения, С. Кузнец отмечает, что «новейшая специальная (и популярная) литература особо подчеркивает отрицательные стороны и опасности роста населения – истощение невоспроизводимых ресурсов, ухудшение условий накопления капитала, организационных возможностей общества и т.п. …Я же предлагаю рассмотреть положительный вклад населения, полагая, что он, в конце концов, должен перевесить отрицательный эффект»; «главный вопрос нашей дискуссии, как и большинство исследований в области отношений между демографией и экономикой, остается открытым». «Мы не знаем, – говорил на II Всемирной конференции по народонаселению в Белграде в 1965 г. С. Кузнец, – как много – слишком много и как мало – слишком мало. У нас нет даже приблизительных эмпирических данных для того, чтобы взвешивать различные положительные и отрицательные стороны роста населения. Хотя мы, возможно, способны отличить выигрыш от проигрыша, мы редко знаем характер функции, которая связывает их с различными значениями роста населения», но «это не означает, что нельзя получить гораздо больших знаний о количественных соотношениях между демографическими тенденциями и экономическим ростом путем систематического изучения данных, относящихся к широкому диапазону времени и пространства. В самом деле, экономисты, пренебрегая демографическими аспектами… в количественных исследованиях экономики, и демографы, пренебрегая экономическими аспектами... в количественных исследованиях населения, незаслуженно ограничили систематический количественный анализ взаимоотношений между этими двумя группами тенденций; а объем данных можно увеличить, чтобы обеспечить гораздо более широкую основу для в общем надежных выводов» [9, с. 141–142].

Лауреат Нобелевской премии по экономике 1974 г. шведский ученый и политический деятель **Гуннар Карл Мюрдаль**, 40-летие получения которой будет отмечаться в этом году, и чьими усилиями 45 лет тому назад стала вручаться премия Альфреда Нобеля в этой номинации, среди первых нобелевских номинантов больше всех уделял внимание демографическим проблемам. Наибольший интерес для демографической науки представляют его идеи и анализ взаимозависимости экономических, социальных и институциональных явлений. Еще в первой половине 1930-х годов он высказал озабоченность демографической ситуацией в современной ему Швеции. Вместе со своей женой, известным социологом Альвой Мюрдаль (получившей в

1982 г. Нобелевскую премию мира), он участвовал в разработке демографической политики Швеции.

Г. Мюрдаль защищает необходимость осуществления радикальной программы социальных реформ для борьбы с падением рождаемости, проведения планирования, борьбы с безработицей, развития здравоохранения. Он выступает за сексуальное воспитание и равенство полов. В совместной с супругой работе «Кризис и проблемы народонаселения» Мюрдалем были изучены причины снижения рождаемости в этой скандинавской стране и сформулированы рекомендации правительству (в состав которого Г. Мюрдаль позже вошел, что позволило реализовать эти рекомендации) для проведения новой демографической политики, предусматривающей выплату субсидий и государственную поддержку многодетных семей, интенсивную жилищную политику и другие мероприятия [6]. Многие из этих рекомендаций были реализованы в течение следующих десятилетий, и этот опыт позже был применен во многих других странах Европы.

Очень важным является методологический подход Г. Мюрдаля о соотношении ценностей и научного подхода, между экономической и другими социальными науками, которые являются методологическими ориентирами для анализа демографических процессов на постсоветском пространстве. В частности, очень важным являются его мнение, что «экономист, который не принимает во внимание воздействия политических и социальных сил на экономические события, просто опасен». В этой связи он подчеркивает противоположность подходов и предмета исследования западных и незападных ученых, на недопустимость использования западных теоретических концепций при анализе процессов в другой социальной реальности. Предупреждение против такого заимствования имеет важное значение для восточнославянских народов, ибо, по мнению Г. Мюрдаля, западный подход является источником необъективности в экономических исследованиях, – причем, «западный подход усугубляет склонность к предвзятости» [12, с. 89]. Именно этот вывод – причина того, что многие идеи этого выдающегося мыслителя в условиях господства западных идей либерализма замалчиваются.

Лауреат Нобелевской премии по экономике 1979 г. **Теодор Уильям Шульц**, как один из основателей теории человеческого капитала (автор многочисленных работ по проблемам людских ресурсов, сельского хозяйства и образования), доказал, что американская экономика в течение длительного времени получала более высокий доход от «человеческого», нежели от «вещественного» капитала. Человеческий капитал представляет собой способность людей использовать информацию и технологию для развития, равно как и для структурной перестройки экономики. Образование, по мнению Т. Шульца, повышает не только производительность труда индивидуума, но и экономическую ценность его времени, что выступает отличительной чертой экономического роста.

Теория «человеческого капитала» отражала переориентацию экономической науки с проблем использования трудовых ресурсов на проблемы создания качественно новой рабочей силы в условиях НТР. Органически с этой переориентаций связан его интерес к демографическим аспектам этой проблемы, что нашло отражение в ряде сборников, изданных под его редакцией: «Продовольствие для Мира», «Брак, семейный капитал и рождаемость», «Экономика семьи». Одной из важнейших заслуг Т. Шульца для демографической науки стала публикация под его редакцией в сборнике статей 1945 г. «Продовольствие для Мира» (Food for the World) статьи «Population. The Long View» Ф. Ноутстейна (Ноутстайна) [18], одного из создателей теории демографического перехода (ТДП), и тем самым способствовавшим институционализации этой концепции.

Выступая против традиционного подхода к экономике, Т. Шульц стремился к тому, чтобы были приняты во внимание люди, действующие за рамками математических формул экономистов. Он проявил особенно большой интерес к проблемам обра-

зования женщин и высшего образования молодежи, которые могли бы применить свои знания в наиболее подходящей с культурной точки зрения форме для улучшения условий здравоохранения, благосостояния и экономического процветания. Из его расчетов следует, что развивающимся странам надо делать инвестиции прежде всего в здравоохранение, образование и науку. Это выгоднее строительства новых предприятий.

С экономических позиций Т. Шульц высказал ряд гипотез о соотношении рождения и воспитания детей. Если ранее считалось, что величина издержек воспитания детей неизменна (Т. Мальтус), то в современную эпоху по мере увеличения цены человеческого времени затраты на воспитание детей растут, что «на рождаемость влияют и цены, и доход, и накопление человеческого капитала в детях» [17, с. 37]. Этим он заложил основы для разработки экономической теории рождаемости, которую более детально представил Г. Беккер. Почти все супружеские пары желают иметь детей. Но при этом, по мнению Т. Шульца, «ключевым моментом, который определяет ценность детей для их родителей, является взаимодействие влияющих на семейные решения факторов спроса и предложения», но факторы, определяющие рост населения, – считает он, – остаются одной из мало исследованных сфер экономической теории [17, с. 38, 39].

Поэтому, на его взгляд, просветить эти проблемы могут «исследования экономических аспектов следующих процессов: 1) прогресса в разработке контрацептивных средств с точки зрения их эффективности и доступности для семей; 2) усовершенствования трудосберегающих предметов потребления и снижения их цены; 3) изменения экономических возможностей инвестирования в обучение детей; 4) изменения степени доступности рабочих мест для женщин и подростков; 5) изменения масштабов сокращения заработков женщин в результате отсутствия профессионального обучения в тот период, когда они оставляют работу в связи с беременностью и уходом за ребенком; 6) снижение издержек, необходимых для сокращения детской смертности (такое изменение характерно главным образом для слаборазвитых стран) и 7) связанных с экономическим ростом изменений в размещении рабочих мест, требующих региональной миграции как молодежи, так и уже существующих семей» [17, с. 37].

Именно исходя из таких подходов Т. Шульц включил в свою книгу и статью Ф. Ноутстейна как соответствующую концепции социального капитала. Это означает, что Ф. Ноутстейн заложил социокультурный детерминирующий базис дифференциации факторов, влияющих на уровень рождаемости. Им выделены социально-экономические и культурные группы факторов. И демографические процессы во многом обуславливаются факторами социально-экономического характера. Исходя из этого процесс демографического перехода Ф. Ноутстейн представляет как смену типов воспроизводства населения, адекватную и совпадающую с развитием и трансформацией производительных сил общества.

Термином «демографический переход» Ф. Ноутстейном обозначается изменение рождаемости и смертности в связи с переходом общества от традиционного аграрного типа и городскому индустриальному. Главным выводом Ф. Ноутстейна является доказательство того, что снижение рождаемости не имело биологической природы, а ключевая роль в этом принадлежит установкам населения. Ноутстейн еще до того, как мир столкнулся с «демографическим взрывом» предвидел, что взаимодействие между социальными изменениями и демографическими тенденциями (демографический переход), проявившееся в богатых, промышленно развитых странах, несет в себя потенциал резкого увеличения численности населения в менее развитых странах. А такое демографическое развитие для бедных стран станет препятствием для дальнейшего прогресса.

Вместе с тем, существующая трактовка ТДП как «теории», – мало удовлетворительна. Ее трактовка исходит из простого эмпирического статистического подхода, представляя комбинации количественных показателей рождаемости и смертности, и потому справедливо подвергается критике [7]. И как «теория» ТДП не отвечает на

главное в теории перехода, если это «переход», то переход от чего и к чему. Если это – действительно «теория», но она должна иметь содержательную объяснительную трактовку. Определение же, что данная концепция применяется для объяснения смены типов воспроизводства [2, с. 150; 3, с. 108] или отражает переход в изменении типа воспроизводства общества от традиционного аграрного к городскому индустриальному, или отражает взаимодействие между социальными изменениями и демографическими тенденциями (Ф. Ноутстейн) для формулировки содержания теории явно недостаточно. Подобное (для объяснения смены типов воспроизводства) можно сказать и об эйлеровской гипотезе 25-летнего удвоения численности населения (удвоения, которое ошибочно приписывают Т. Мальтусу, хотя об этом раньше писал и А. Смит, а до него и Р. Кантильон, на которого Смит ссылается). Это можно сказать и о концепции народонаселения К. Маркса, что каждому способу производства соответствуют и свои законы народонаселения. Это также характеризует смену типов воспроизводства.

Однако то, что в общем плане представленная концепция теории демографического перехода Ф. Ноутстейна дает наиболее презентабельное представление о различных типах воспроизводства отнять у нее нельзя [7, с. 139]. Просто существующая ТДП в соответствии с подходом Э. Лэнга «использует статистику, как пьяница, использует фонарный столб – для опоры, а не для освещения». Переход – от чего? Переход – к чему? Прежнее репродуктивное поведение характеризовалось большим количеством рожденных женщиной детей. Но оно одновременно сопровождалось и высокой смертностью прежде всего среди детского населения. В итоге до 15-летнего возраста доживало 2–3 ребенка. Современное репродуктивное поведение характеризуется меньшим количеством рожденных женщиной детей, но с низкой детской смертностью. В результате к этому же 15-летнему возрасту выживает примерно 95% родившихся, т. е. в итоге оказывается, что результаты и традиционного и современного типа воспроизводства – схожи.

Представляется, что эти количественные характеристики и количественные комбинации в теории демографического перехода можно сформулировать следующим образом: теория демографического перехода отражает историческую смену типов демовоспроизводства, выражающуюся в переходе от количественного репродуктивного поведения людей через демографический взрыв к качественному репродуктивному поведению. И в этом смысле ТДП – более жизненна: она отражает и переход – и от чего, и к чему. Она отражает и содержательный аспект теории, т.е. раскрывает то, что характеризует любую теорию – ее сущность. И это отвечает сущности теории «человеческого капитала» Т. Шульца.

Лауреат Нобелевской премии по экономике 2000 г. **Джеймс Хекман**, чье 70-летие отмечается нынешним конгрессом, продолжил разработку идей человеческого капитала с позиций микроэкономического анализа тенденций на рынке труда. Он подверг сомнению ранее доминировавший вывод, что за счет учебы на курсах повышения квалификации люди добились повышения зарплаты, а значит, такое обучение надо развивать. Он пришел к выводу, что те, кто учится на таких курсах и те, кто не учится – это просто разные люди, с разными способностями и уровнем энергии. Другая проблема, которую Дж. Хекман анализировал – это роль государства в развитии соответствующей системы образования. Ранее считалось, что, если субсидировать высшее образование, то люди пойдут в колледж или университет. И будут больше зарабатывать. Хекман показал, что выбор колледжа или университета не случаен.

Дж. Хекман показал, что субсидировать необходимо такое образование, которое дает максимальную социальную эффективность, а это – законченное среднее образование. В колледж и университет идут люди с большой мотивацией, которые и так туда сами пробьются. И если человек «прорвался» в эту категорию, то дальше он уже находится в совсем другом мире и будет преуспевать. А вот для необходимого уровня человеческого капитала в экономике важно преодолеть разрыв между «неполным» средним и «полным» средним образованием.

Дж. Хекман также сделал неожиданный вывод в отношении программы получения аттестата за среднюю школу взрослых людей. Те, кто уже будучи взрослыми сумели сдать экзамены на аттестат о среднем образовании, и после окончания средней школы имели профессиональный карьерный рост. Но сам аттестат здесь ни при чем. Они и до получения аттестата работали довольно успешно и были людьми энергичными и любознательными – просто они решили получить практически ненужный им документ. Поэтому он ратует за развитие системы образования прежде всего для молодежи. А многие государственные программы для взрослого занятого населения – малоэффективны. И потому он считает, что «взрослые» дипломы уже не имеют никакой ценности.

И другие экономические исследования Дж. Хекмана также насыщены социологическим анализом, как в отношении многодетных работающих женщин. Оказалось, что многодетные женщины имели больший заработок, выполняя одинаковую работу при той же квалификации и образовании. Эти эмпирические данные многих ставили в тупик. Хекман, занявшись анализом этого противоречия выявил, что таких многодетных работающих женщин – не так уж много, это небольшая часть многодетных женщин. Оказывается, это связано с тем, что они с самого начала настояли на том, чтобы им больше платили – в противном случае они не пошли бы работать. Таким образом, благодаря исследованию этого, казалось, частного факта, произошел переворот в статистическом анализе данных. Специалисты стали делать поправку на то, что люди сами «отбирают» себя в ту или иную статистическую группу.

**Даниэль Макфадден**, который как и Дж. Хекман стал в 2000 г. лауреатом Нобелевской премии по экономике за новые статистические подходы в микроэконометрике на материалах повседневно-бытовой сферы, также во главу анализа ставил специфический человеческий капитал. Он сделал вывод, что когда человеку предстоит совершить большие перемены в своей жизни (например, при переходе с одного типа автомобиля на другой, жениться ему или нет) простых мотиваций недостаточно. Получаемая выгода должна очень сильно первоначально перевешивать тот непосредственный эффект, который может быть достигнут.

Д. Макфадден связывает демографическое поведение с экономическими факторами, что наиболее системно еще ранее обосновал лауреат Нобелевской премии по экономике 1992 г. **Гарри Стенли Беккер**. Им экономический фактор на макроуровне и на микроуровне в развитии института семьи и брака с позиций теории человеческого капитала и теории демографического перехода рассматривается на процессах: разделения труда между полами; действия механизмов брачного рынка; выбора между количеством детей и их «качеством»; динамики разводов; альтруистического поведения и, в конечном счете, эволюции семьи в длительной исторической перспективе [1].

Рассматривая проблемы, связанные с разделением труда в семье, он объясняет, что практически все общества прибегают к жесткому разделению труда между полами, когда женщины специализируются на деятельности в домашнем секторе, а мужчины – в рыночном. Конечным результатом подобной специализации, обусловленной вполне рациональными соображениями и отчасти биологическим предназначением, может оказаться жесткая система разделения труда и устойчивый разрыв в производительности и заработках между мужчинами и женщинами.

Также экономически Г. Беккер объясняет брачные отношения, которые он называет «брачным рынком». Им брак интерпретируется по аналогии с созданием партнерской фирмы: люди вступают в брак, если ожидаемый объем выпуска совместно производимых ими потребительских благ превосходит арифметическую сумму выпусков, которые они могут производить порознь. Брак – решение, связанное с ожидаемым чистым выигрышем (издержки минус выгоды) для тех, кто в него вступает. Вероятность заключения браков зависит от величины этого выигрыша.

Взаимодополняемость (комплементарность) мужского и женского труда, которая обусловливается желанием иметь и воспитывать собственных детей, создает достаточ-

но сильный стимул для образования таких союзов. Соответственно, выгоды от создания семьи оказываются ниже для тех, кто предпочитает иметь мало детей или детей невысокого качества. Такие люди женятся или выходят замуж позднее. По мнению Г. Беккера, для создания семьи необходим следующий принцип: когда какие-то личностные характеристики являются комплементарными (взаимодополняющими) в семейной жизни, проявляется сильнее тенденция в заключении браков между похожими друг на друга партнерами; когда какие-то личностные характеристики являются взаимозаменяемыми (субституми) – сильнее тенденция к заключению браков между несхожими друг с другом партнерами.

Аналогичным образом происходят и разводы: когда полезность сохранения брака оказывается ниже ожидаемых выгод, связанных с его расторжением. Несовершенством информации на брачном рынке объясняется почему большинство браков распадаются в первые годы совместной жизни. Чем длительнее брак, тем ниже вероятность развода, так как супруги накапливают специфический – по отношению к данной семье – человеческий капитал (навыки, привычки, установки) и ее распад сопровождается для них большими, чем на ранних этапах семейного существования, потерями этого специфического человеческого капитала.

Г. Беккером излагается и экономическая теория рождаемости. Решение иметь детей аналогично другим инвестиционным решениям, принимаемым рациональными агентами. Дети выступают как своего рода «блага длительного пользования»: они для родителей источник удовлетворений (в современном обществе по преимуществу неденежных), но их содержание требует немалых затрат, как явных, так и неявных (и прежде всего времени родителей). Поскольку воспитание детей – процесс достаточно времяемкий, «эффект цены» перевешивает «эффект дохода», так как с повышением заработной платы, предлагаемой на рынке, спрос на эти «блага» (т. е. рождаемость) сокращается. Эта времяемкость влияет и на фактор качества детей, включая состояния здоровья, уровня образования. Именно эти факторы, по мнению Г. Беккера, лежат в основе сокращения уровня рождаемости в индустриально развитых странах [1, с. 382–486].

Это значит, что в концепции Г. Беккера, расширившей сферу микроэкономического анализа на нерыночные области человеческого поведения и взаимоотношения, системно представлены как сама теория человеческого капитала, так и методологические подходы органически связанной с нею теории демографического перехода.

С глобалистических позиций анализирует демографические проблемы и лауреат Нобелевской премии по экономике 1998 г. индиец, профессор Кембриджского университета **Амартья Сен**. В работе «Бедность и голод» он показывает, что голод вовсе не связан с нехваткой продуктов питания в стране – согласно официальным данным ФАО примерно 800 млн чел. в мире систематически недоедают, что в ситуации с продовольствием явно недопустимо. Голод – не есть спутник экономических кризисов, а следствие сбоя в системе распределения: «недоедание, голод и голодная смерть – продукты функционирования всей экономики, а не только производства продовольствия и сельскохозяйственной деятельности», – констатирует А. Сен. Серьезный голод может возникнуть даже при максимуме продовольственного обеспечения. Как пример этого А. Сен приводит ситуацию в Бангладеш в 1974 г., «когда наблюдалась более высокая «обеспеченность» продовольствием на душу населения, чем в любой другой год в период с 1971 по 1976 гг.» [14, с. 9]. Тогда голод был спровоцирован региональной безработицей, а также паническими ожиданиями нехватки продовольствия: «Поскольку опасность последней была преувеличена и стала объектом некоторой манипуляции».

Сравнивая тенденции производства продовольствия и динамики в развитии народонаселения, А. Сен констатирует, что «мировое производство продовольствия несмотря ни на что продолжало увеличиваться, намного опережая рост народонаселения». Причем, наибольший рост производства продовольствия на душу населения приходился на наиболее заселенные территории третьего мира (особенно Китай, Индию и остальную часть Азии). И что интересно, «наибольший прирост имеет место в реги-

онах, где внутренние рынки продовольствия относительно изолированы от мировых (например, в Китае и Индии)». И хотя нет оснований для глубокого пессимизма в отношении сопоставления темпов роста продовольствия и темпов роста численности народонаселения, как это считал «первый» профессор экономики Кембриджского университета (Т. Мальтус) и чьи выводы обоснованно опровергаются нынешним профессором этого университета А. Сеном, тем не менее нобелевский лауреат по экономике 1998 г. считает, что «все вышесказанное не устраняет необходимости замедления роста населения» в мировом масштабе и особенно в странах с интенсивным ростом численности населения [14, с. 12–13].

Широкое распространение получила разработанная А. Сеном новая система индексов бедности. В рамках концепции общественного выбора он разработал новый подход к характеристике ценностей общества. Его подход позволяет показать насколько ниже уровня бедности опускаются люди, а также определить те социальные факторы (к числу таких социальных факторов он относит состояние здоровья бедняков и низкий уровень их образования), которые снижают уровень экономической мобильности, т. е. способности людей приспосабливаться к изменяющимся экономическим условиям. И он делает вывод, который одновременно сближает А. Сена с Т. Мальтусом, что экономическая политика, направленная на оказание индивидуальной помощи тем, кто находится «лишь на несколько долларов ниже уровня бедности, мало что дает тем, кто погряз в бедности».

Кроме глобалистических тенденций экономисты – нобелевские лауреаты важное место уделяли анализу отдельных демографических аспектов – анализу безработицы, оплаты труда различных демографических групп, благосостояния, моральным аспектам.

В системе взглядов лауреата Нобелевской премии по экономике 1973 г. **Василия Васильевича Леонтьева**, в основе которых лежат его балансовые разработки (межотраслевых балансов, баланса затрат, метода «затраты – выпуск»), важным является учет «миллионов различных комбинаций, в которых производятся и используются конкретные товары и услуги».

В противовес формальным подходам он выдвигал требование учета многих переменных социальной жизни, влияющих на экономические процессы, а значит и взаимодействия различных научных подходов: «Возникает вопрос: как долго еще исследователи, работающие в таких смежных областях, как демография, социология и политология, с одной стороны, и экология, биология, науки о здоровье, инженерные и различные прикладные дисциплины, с другой стороны, будут воздерживаться от выражения озабоченности по поводу состояния устойчивого, стационарного равновесия и блестящей изоляции» [11, с. 25]. Поэтому «для того чтобы углубить фундамент нашей аналитической системы, – резюмировал В. Леонтьев, – необходимо без колебаний выйти за пределы экономических явлений, которыми мы ограничивались до сих пор. Задача более фундаментального понимания процессов производства неизбежно приводит в область инженерных наук. Для проникновения в суть традиционной функции потребления необходимо развивать систематическое изучение структурных характеристик и функционирования домашних хозяйств – область, где описание и анализ социальных, антропологических и демографических факторов должны, очевидно, занимать центральное место» [11, с. 271].

И он не только провозглашает данный методологический подход, но и на конкретных взаимосвязях анализирует демографический фактор в своем методе «затраты-выпуск».

В балансовых расчетах В. Леонтьева «цифры численности населения рассматриваются как данные, или экзогенно определенные, величины», что «позволяет оценивать потенциальное воздействие изменения численности населения на различные аспекты экономического роста». Но влияния экономических изменений в балансовых расчетах модели «затраты – выпуск» на рост численности населения она не оказыва-

ет [10, с. 195]. Причем характер этой связи между численностью населения и общим уровнем экономической деятельности не бывает однозначной. Эта связь зависит, во-первых, от уровня индустриального развития и отраслевой структуры экономики различных групп стран; во-вторых, от уровня занятости, в-третьих, от многочисленных характеристик структуры населения и состава рабочей силы: возрастной, квалификационной, профессиональной, уровней дохода и структуры домашних хозяйств; в четвертых, от уровня урбанизации различных стран и многого другого. За леонтьевскими многорегиональными многоотраслевыми прогнозами, «агрегированными сдвигами скрываются изменения уровней тысяч различных, но взаимосвязанных видов экономической деятельности» [10, с. 206]. И если в группе развитых стран эта связь может быть прослежена, то в развивающихся регионах, по мнению В. Леонтьева, «нельзя предположить существование такой прямой связи между численность населения и уровнем совокупного выпуска» [10, с. 196].

В данном кратком материале невозможно изложить позиции всех нобелевских лауреатов по экономике в отношении к демографическим проблемам современности. Поэтому тезисно обозначим только некоторые точки соприкосновения их концепций с демографией. Важное значение для демографической науки имеет и один из многочисленных выводов лауреата Нобелевской премии по экономике 1970 г. **Пола Антони Самуэльсона** – модель «потребительского кредита», имеющая много точек соприкосновения с «гипотезой жизненного цикла» Ф. Модильяни. По модели П. Самуэльсона люди в среднем возрасте часть своего дохода предоставляют в форме кредита молодым людям с тем расчетом, чтобы в старости получать проценты по этим кредитам. Этот его вывод выдвигает новые вопросы перед демографической и монетарной экономикой.

Лауреат Нобелевской премии по экономике 1985 г. **Франко Модильяни** в своей моделе «жизненного цикла» дает рациональное объяснение микроэкономического поведения отдельных индивидуумов, вскрыв закономерности образования личных сбережений. Главной причиной накоплений он считал желание каждого человека поддержать свой «жизненный стандарт» – «главный мотив (для сбережений) состоит в том, чтобы иметь возможность поддерживать достойный и постоянный жизненный стандарт». Сбережения индивидуума отражает разницу между предполагаемым уровнем потребления и изменяющимся уровнем его доходов в течение определенного времени или даже всей жизни. Сами сбережения систематически растут от исходного и относительного низкого уровня к максимальному, а после выхода на пенсию сбережения снижаются до очень низкого уровня. Это естественное стремление человека поддерживать постоянным свой уровень потребления, несмотря на колебания дохода отражены в формуле Модильяни: «молодые сберегают, старые растрачивают». Это отражает западный стиль поведения – индивидуумы строят уровень своего благосостояния в течение всего начального этапа жизни не ради обеспечения детей, а ради обеспечения себя в старости. И этим Ф. Модильяни объясняет современные малодетные демографические ориентации этих индивидуумов.

Уровень сбережений тесно связан с темпом роста населения, так как последний существенно влияет на соотношение людей молодого, среднего и зрелого возрастов. Высокие темпы экономического роста также повышают уровень сбережений, поскольку увеличивают доходы работающих (а из этих доходов осуществляются сбережения), но не увеличивают сбережения людей, вышедших на пенсию. Расходы пенсионеров соответствуют более низкому уровню доходов в прошедшем периоде времени.

Этот анализ Ф. Модильяни поведения людей в отношении сбережений имеет исключительно важное прикладное значение в создании национальных пенсионных программ. Его теория сбережений, рассматривающая их в долговременном плане, используется прежде всего для тестирования альтернативных пенсионных программ, активно влияющих на демографические ориентации. В этой связи в процессе социолого-демографического мониторинга в Беларуси нами изучалось, какие меры

государственной демографической политики могли бы стимулировать репродуктивное поведение женщин. Представляют интерес итоги ответов женщин в возрасте от 18 до 40 лет, т. е. активного репродуктивного потенциала на вопрос «Может ли повысить рождаемость назначение большего размера пенсий женщинам в зависимости от числа родивших и воспитавших детей?». Удельный вес женщин-респондентов, поддержавших такие меры, составил в 2012 г. – 58,9% и в 2013 г. – 61,4%. А это значит, что такая пенсионная программа в долговременном плане могла бы в пронаталистикой политике быть эффективной.

Лауреат Нобелевской премии по экономике 1989 г. **Трюгве Ховельмо**, исследуя проблемы глобального экономического неравенства, связал их с ростом численности населения, уровнем образования, миграцией и международным противоборством за перераспределение доходов. Анализируя рыночные экономические структуры, он констатирует, что различные социальные группы проявляют неодинаковую склонность к потреблению или же имеют противоположное побуждение к сбережению. Склонность к потреблению неодинакова у клерков и предпринимателей или у жителей городов и деревень. Люди свободных профессий сберегают сравнительно небольшую часть дохода, а получающие регулярно заработную плату – еще меньше. «Предельная склонность к потреблению» по Т. Ховельмо изменяется в зависимости от предмета потребления. И это, по его мнению, объясняет различие демографических ориентаций семей, принадлежащих к различным социальным группам.

В последние годы в системе высшего образования постсоветских государств ослабло, если не исчезло, внимание к проблемам труда. Это проявляется, во-первых, в том, что вузы стали меньше (а некоторые и вовсе сократили наборы) готовить специалистов в области экономики труда. Во-вторых, в учебных программах для экономистов исчезли учебные курсы по социологии труда и экономической социологии, В 2010 г. нобелевскую премию по экономике получили **Питер Даймонд, Дэйл Мортенсен и Кристофер Писсаридес** «за исследования рынков с моделями поиска» (по первым буквам их фамилий Diamond, Mortensen, Pissarides эта модель называется DMP), имеющих не только значимость в экономической, но и в социологической науке, показали ошибочность игнорирования постсоветскими экономистами проблем труда. Их теории поиска представляет альтернативу «классической» модели спроса – предложения. В отличие от модели спроса – предложения, при которой участники рынка сразу находят идеальное решение, в реальном мире рынка труда вариантов решения может быть несколько, но только одно из них лучшее. В жизни же (что и предполагает модель поиска) вакансии отличаются друг от друга, и работники отличаются уровнем квалификации. Поэтому человек в процессе поиска работы не соглашается на первое предложение, а ищет вакансию, превышающую определенный уровень. Также поступает и работодатель.

Модель DMP объясняет «стоимость поиска» как для работодателей и соискателей, так и для государства, порождающую парадоксальную ситуацию («парадокс Даймонда») – наличие одновременно свободных вакансий и безработицы. Это значит, что их анализ рынков с «поисковыми помехами» – на поиске отклонений относительно основополагающих факторов расширил экономическую и социологическую теорию применительно к рынку труда, в частности, объяснив социологические законы существования безработицы.

И эта ситуация одновременного существования свободных вакансий и безработицы характерна для большинства стран. Так, в крупных городах Беларуси, России и Украины существуют вакансии (прежде всего с низкими социальными характеристиками), но граждане этих стран – потенциальные работники не спешат их заполнить. А в Беларуси с середины 2013 г. стал практиковаться запрет на увольнения по инициативе работника даже по истечении срока трудовых контрактов на предприятиях деревообрабатывающей промышленности. А это негативно сказывается на демографических процессах.

По данным МВД России более 300 тыс. (по мнению представителей МВД Беларуси, это количество меньше – около 100 тыс. чел. [19], а по нашим расчетам оно даже выше: в прошедшем десятилетии колебалось в пределах 600 тыс. – 1 млн чел.) трудовых мигрантов из Беларуси занято на рынке труда России. И это, несмотря на складывающиеся положительные тенденции в естественном движении населения Беларуси, негативно сказывается на росте уменьшения численности населения страны за счет миграции. Так, доля миграционных потерь в сокращении численности населения Республики Беларусь в период между переписями населения 1989–1999 гг. составила 23,7%, а за период 1999–2009 гг. она выросла до 41,9%.

Кроме того, модель DMP находит применение и в исследованиях рынка браков, что свидетельствует о многогранности точек соприкосновения «исследования рынков с моделями поиска» с демографическим процессами, человеческим капиталом и трудовым потенциалом. Кратко перечисленные взгляды ряда выдающихся экономистов современности показывают насколько важны и многогранны различные аспекты демографического развития, связанные с многочисленными сторонами социального и экономического поведения людей. Таким образом, современный подход к демографическим проблемам выявляет их многогранную и разнообразную связь с экономическими, политическими, социальными проблемами, отражаемыми различными отраслями науки и прежде всего экономической и социологической науками.

## Список использованных источников

1. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные произведения по экономической теории / Г.С. Беккер. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.

2. Вишневский А.Г. Это ключ от другого замка / А.Г. Вишневский // Общественные науки и современность. – 2005. – № 2. – С. 150–155. – (Демографические дискуссии).

3. Демографический переход // Народонаселение. Энциклопедический словарь / Гл. ред. Г.Г. Меликьян. Ред. коллегия: А.Я. Кваша, А.А. Ткаченко, Н.Н. Шаповалова, Д.К. Шелестов. – М.: Большая российская энциклопедия, 1994. – С. 108–112.

4. Злотников А.Г. Социология и экономическая мысль / А.Г. Злотников. – Мн.: Современное слово, 2002. – 260 с. – (Серия «Библиотека социологии»).

5. Злотников А.Г. Экономика и социология в XXI веке / А.Г. Злотников, Л.М. Злотникова // Социология. – 2010. – № 4. – С. 129–137.

6. Карлсон А. Общество – Семья – Личность: Социальный кризис Америки. Альтернативный социологический подход / пер. с англ. под ред. проф. А.И. Антонова / А. Карлсон. – М., 2003. – 288 с. – (Социальная мысль Запада).

7. Клупт М.А. Теория демографического развития: институциональная перспектива / М.А. Клупт // Общественные науки и современность. – 2005. – № 2. – С. 139–149. – (Демографические дискуссии).

8. Кругман П. Великая ложь: Сбиваясь с пути на рубеже нового века / П. Кругман. – М.: ООО «Изд-во АСТ», 2004. – 474 с. – (Philosophy).

9. Кузнец С. Демографические аспекты современного экономического роста / С. Кузнец // Население и экономика / под ред. А.Г. Волкова и А.Я. Кваши. – М.: Статистика, 1970. – С. 103–166.

10. Леонтьев В.В. Избранные произведения: в 3 т. Т. 1 Общеэкономические проблемы межотраслевого анализа / В.В. Леонтьев; науч. ред., вступ. статья А.Г. Гранберга. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. – 407 с.

11. Леонтьев В.В. Экономические эссе. Теория, исследования, факты и политика / В.В. Леонтьев. – М.: Политиздат, 1990. – 497 с.

12. Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего мира» / Г. Мюрдаль. Драма Азии. Исследование нищеты народов. – М.: Прогресс, 1972. – 767 с.

13. Нобелевские лауреаты XX века. Экономика. Энциклопедический словарь. – М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2001. – 336 с.

14. Сен А. Экономическая взаимозависимость и мировая продовольственная проблема / А. Сен // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 2. – С. 8–15.

15. Солоу Р.М. Экономическая теория ресурсов или ресурсы экономической теории. Лекция в честь Ричарда Т. Эли / Р.М. Солоу // Вехи экономической мысли. Рынки факторов и производства. Т. 3. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – 489 с.

16. Тинберген Я. Пересмотр международного порядка / Я. Тинберген. – М.: Прогресс, 1980. – 416 с.

17. Шульц Т. Ценность детей / Т. Шульц // THESIS, 1994. – Вып. 6. – С. 37–49.

18. Notestein F.W. Population. The Long View. In Th.W. Schultz: Food for the World, p. 36–57, University of Chicago Press, Chicago, 1945.

19. News.tut.by/politics/376248.html [25 ноября 2013].

*У статті наведено концепції лауреатів Нобелівської премії з економіки у відображенні сучасних демографічних проблем. Це концепція нового економічного порядку Я. Тінбергена, його ідея взаємозалежності соціальних спільнот у планетарному масштабі, взаємозв'язку демографічних та економічних процесів; глобалістичний підхід Р. Солоу – демографічної відповідальності сучасності перед майбутніми поколіннями; трактовка коливань «довгих хвиль» економічного зростання С. Кузнеця та його підхід до проблем оптимуму населення; методологічні підходи Г. Мюрдаля до обґрунтування державної політики у демографічному розвитку; вплив людського капіталу Т. Шульца на становлення нової концепції демографічного розвитку; значення ідей Дж. Хекмана та Д. Макфаддена про врахування у демографічних процесах специфічного людського капіталу; поширення Г. Беккером ринкового економічного механізму на демографічні сімейні відносини; демографічні погляди А. Сени, В. Леонтьєва, П. Самуельсона, Ф. Модильяні, Т. Ховельмо, П. Даймонда, Д. Мортенсена, К. Піссарідеса та ін.*

***Ключові слова: соціальний, людський і трудовий капітал; демографічні процеси; демографічний оптимум; теорія демографічного розвитку; репродуктивна поведінка; пронаталістична політика; міграційні процеси.***

*In the article the concepts of Nobel Prize Winners in economics in the reflection of current demographic problems are presented. Among them are the following: the concept of new economic order of J. Tinbergen, his idea of interdependence of social communities in global scale, and interconnection of demographical and economic processes; globalist approach of R.M. Solow – demographical responsibility of present generation to the future ones; S.S. Kuznetz' "long waves" economic growth concept and his approach to the problem of population optimum; methodological approaches of G.K. Myrdal for active state policy in demographical development; the influence of Th.W. Schultz' human capital theory to the new concept of demographical development; the importance of J.J. Heckmann and D. McFadden ideas for taking into account in demographical processes the specific human capital; the proliferation by G.S. Becker of market economy mechanics to demographic family relations; demographical views of A. Sen, W.W. Leontief, P.A. Samuelson, F. Modigliani, T. Haavelmo, P. Diamond, D. Mortensen, Ch. Pissarides etc.*

***Key words: social, human and labor capital, demographical processes, demographical optimum, theories of demographical development, reproductive behavior, pro-nataly policy, migration processes.***

*Одержано 21.02.2014.*

УДК 332.012.2

**Л.М. ЗЛОТНИКОВА,**
*кандидат экономических наук, доцент*
*Белорусского торгово-экономического*
*университета потребительской кооперации*
*(Гомель, Республика Беларусь)*

# СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ ПРОИЗВОДСТВА ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ

*Обращение к проблемам производства общественных благ обосновано закономерностями развития общества. Социально-экономическое значение общественных благ усиливается постоянным ростом влияния уровня образования, состояния здоровья на трудоспособную продолжительную жизнедеятельность, эффективность социализации человека. Производство общественных благ отражает системные противоречия между ценностями человека и реализуемой экономической политикой.*

***Ключевые слова: общественные блага, частное благо, противоречия, ценности, социализация.***

Государство как общественный институт начало формироваться несколько тысячелетий тому назад. На начальном этапе его деятельность ограничивалась небольшим набором функций. Развитие общественного производства, усложнение его структуры и различных производственно-торговых связей послужили объективной основой расширения государственных полномочий. Определению роли государства в общественной и личной жизни человека уделено внимание многих философов, экономистов, социологов, политологов. Прежде всего обратим внимание на идеи Платона и А. Смита. Философское кредо Платона исходит из того, что в государстве устанавливает законы тот, кто стоит у власти. Эти законы он устанавливает в свою пользу, объявляя их справедливыми.для подвластных, а преступающие их караются как нарушители законов и справедливости. Такая оценка роли государства не потеряла своей актуальности и сегодня, и используется нами как самая емкая характеристика постсоветской экономической политики по обеспечению доступности жизненно необходимых благ.

А. Смит, признанный теоретик классической политической экономии, уделил много внимания проблемам отношений государства, производителя и потребителя, проводя мысль об ограниченном количестве функций государства. Производство потребительских товаров, а не количество золота и серебра формирует материальное благосостояние. Постсоветские государства озабочены количеством золотовалютных запасов в гораздо большей степени, чем состоянием образования и здравоохранения. По А. Смиту удовлетворение потребностей «фактически определяет богатство нации». Общий результат экономической деятельности напрямую зависит от степени свободы, прежде всего свободы от государства. Только минимальное вмешательство со стороны правительства создает подлинные условия для эффективной деятельности. Эти и многие другие положения классической политической экономии о свободе и роли государства давно заняли одно из центральных мест в научных дискуссиях.

Наше видение сути обозначенной проблемы основывается на принципах теории человеческого поведения лауреата Нобелвсколй премии по экономике 1992 г. Гэри Беккера, исходящего из того, что «Экономический подход не предполагает, что индивиды движимы исключительно корыстными интересами или соображениями материальной выгоды. Речь идет об аналитическом методе, а не о тех или иных конкретных мотивах… Поведение людей направляется гораздо более богатым набором ценностей

*© Л.М. Злотникова, 2014*

и предпочтений» [1, с. 582–583]. Данная методологическая позиция анализа и практики производства и распределения общественных благ обусловлена многими причинами. Во-первых, до настоящего времени основное внимание экономическая наука обращает на производство и реализацию материально-вещественных товаров, получение максимально возможной прибыли, снижение издержек и т. д. Во-вторых, постоянно возникающие финансово-экономические кризисы, их последствия усиливают внимание к экономической науке. В-третьих, цивилизация оказалась в состоянии систематического усложнения взаимоотношений человека, общества и государства. Зародившееся в середине XIX в. марксистское учение о социализме, несмотря на то, что в конце XX в. социализм как государственная идеология оказался поверженным, постоянно находится в центре внимания не только ученых, но и практиков. Многие политики, управленцы на вербальном уровне проявляют интерес к рыночным принципам функционирования экономики, но при этом фактически сохраняя и укрепляя социалистические принципы управления всеми сферами производства и распределения. Особое усердие проявляется в отношении общественных благ.

Цивилизация с середины XX в. столкнулась с проблемой ограниченности традиционных источников материального производства. Человек встал перед выбором рационального использования экономических ресурсов. Современная экономическая теория (а за ней и практика) к экономическим ресурсам относит только требующие значительных материальных затрат. Люди условно разделены на потребителей и производителей. В тоже время затраты человеческого потенциала находятся в прямой зависимости от потребительских оценок реализованного товара. Классическая теория и современная практика признают высокую ценность товара, выражающего сиюминутную потребность. Теория стоимости человеческого потенциала получила пока незначительное развитие. Сложно, но необходимо признать, что жизнь человека – это система глубоких социально-экономических противоречий.

Гипотетически государство руководствуется целью максимального удовлетворения потребностей. При этом человек признается только как производственная функция, способная соединить материальные факторы производства. Ценности, интересы, мотивы деятельности человека не учитываются в экономической практике. Они выступают предметом исследований в социологии, психологии, этике и т. д. Человек как предмет научных исследований оказался продуктом дифференциации и специализации научного знания. Высокий уровень абстрагирования низвел научные исследования социально-гуманитарной компоненты до требований экономического эффекта. Социальные аспекты производственной деятельности оказывают решающее воздействие на жизнь сотен и тысяч людей, а изучение механизмов воздействия общественных благ на человека оценивается получением чистой выгоды, извлекаемой от использования ресурсов. Государство давно и прочно поддерживает производителей материальных благ. Корректность оценки государства в вопросах материальной и финансовой поддержки общественных благ требует отметить, что исторически сложившимися приоритетами стали государственные институты по обеспечению внутренней и внешней безопасности и управлению. Подавляющее большинство общественных благ – здоровье, образование, культурное развитие и т. д. продолжают оставаться личным (частным) делом конкретного человека. Естественно, речь не идет о минимальном уровне, обеспеченном государством. Но и он оплачивается работающими членами общества. В этой связи особую актуальность и значимость приобретает проблема, сформулированная лауреатом Нобелевской премии по экономике 1996 г. Дж.М. Бьюкененом: «Какая доля национального продукта должна быть предоставлена в распоряжение политиков?» [2, с. 425]. У нас же она полностью остается в распоряжении политиков как их собственное добро.

Противоречивость современного положения в сфере производства и распределения общественных благ заключается не только во внешне несовместимых структурных элементах, различной их значимости для жизнедеятельности человека, но закре-

пленном конституционном праве. Предвидим возмущение оппонентов. Но пропорционально неадекватные затраты на армию, образование и здравоохранения вынуждают задуматься об истинных ценностях общества и государства. Если следовать экономической логике, то любое политическое решение должно приносить выгоду. В связи с этим возникает вопрос: «Какую выгоду приносит преимущественное финансирование армии и полиции перед образованием и здравоохранением?».

Люди всегда пользуются знаниями (даже часто не задумываясь об этом) не только в собственных, но коллективных и общественных интересах. Информация о составе пищевых продуктов, способах и условиях их производства позволяют человеку избежать проблем со здоровьем. Освоение новых рынков, установление, продвижение товаров и т. д. требует разнообразных знаний и навыков. Сложно назвать товар, производство которого не зависит от общей культуры, способов коммуникаций и состояния здоровья. Теоретически и тем более практически невозможно отделить узкопрофессиональные навыки от общего развития, абстрагироваться от механизмов их влияния и зависимостей.

Сущностной особенностью общественных благ выступает не только процесс финансирования, производства, но и уровень, степень их доступности. Общественное благо радикально отличается от частного конечным результатом и длительным периодом использования. Общественные блага не потребляются одномоментно, они лежат в основе накопления и приобретения новых. Человек, не умеющий читать, не освоит профессиональные навыки. В условиях быстро развивающейся цивилизации процесс чтения давно вышел за рамки соединения букв в слова и предложения. Чтение предполагает понимание специальной литературы, умение пользоваться информацией и т. д. Обновление, модернизация, инновационное развитие, направленные на повышение материального благосостояния, нереализуемы вне социального благополучия. Оно в значительной степени зависит от объема производства и доступности общественных благ.

Родившийся человек одновременно оказывается в двух средах: материальной и социальной. Материальное потребление обусловлено и ограничено объемами физиологических потребностей. Человек не может съесть в один прием больше своего веса, надеть одновременно несколько пар обуви, сидеть на нескольких стульях и т. д. Время потребления ограничено 24 часами. Вхождение и адаптация в социальной среде происходит в процессе социализации. Он начинается с освоения вербального общения, этических норм и правил поведения, заканчивается только с уходом человека из жизни. Высшим этапом социализации, на наш взгляд, является стремление человека к самопознанию и самосовершенствованию. Процесс социализации – это формы и методы передачи знаний, ценностей молодому поколению.

С утилитарных позиций формирование социальной компоненты жизнедеятельности человека не требует никаких затрат и очень часто рассматривается как непосредственная обязанность либо семьи, либо самого человека. Экономическая наука говорит о том, что любое полноценное, эффективное воздействие на человека, на окружающую среду есть не что иное как процесс затрат. Изменение человека, как образно выразился великий польский режиссёр Кшиштоф Занусси, заключается в написании на чистом листе бумаги особой программы жизни. Древние философы считали человеческую природу постоянной. Парадоксально, но современные реформаторы, не изучавшие трудов философов древности, спустя тысячелетия пытаются реализовать наивные идеи. Польский социолог Ян Щепаньский в научном труде, скромно названном «Элементарные понятия социологии», приводит рассуждения американского философа Джона Девея о влиянии общества на формирование личности: «Являются ли современные политические и экономические институты необходимыми созданиями человеческой природы... Насколько глубоко поддается изменениям человеческая природа путем сознательных действий?» [5, с. 61]. Мы привели только некоторые сформулированные проблемы социализации человека. Однако не можем обойти внимани-

ем отношение Я. Щепаньского к проблеме постоянства человеческой природы: «Если определенные свойства человека действительно неизменны и эти свойства важны для совместной жизни, то воспитательное воздействие и попытки общественных реформ либо обречены на неудачу, либо могут быть успешными лишь в ограниченном объеме» [5, с. 62].

Философская трактовка постоянства человеческой природы приобретает актуальное значение по многим причинам. Мы акцентируем внимание только на одной. В экономической теории широко используется понятие трансакционных издержек. Они определяются как ценность ресурсов, обеспечивающих эффективность производственной деятельности. Они сложно измеряются, так как не имеют материально-вещественной формы. Основными видами принято считать издержки поиска информации, издержки измерения результатов, ведения переговоров и т. д. Учебная и научная литература в буквальном смысле слова переполнена различными подходами оценками места и роли трансакционных издержек. Признается их реальная практическая значимость. Узкая специализация производства вообще, и общественных благ в частности, привела к тому, что специалист-переговорщик не знает основ производственной деятельности, а инженер или экономист, получивший некий набор профессиональных знаний, не способен эффективно вести переговорный процесс. Жизненная практика полна негативными примерами незнания азов культурного общения представителей других стран.

Вербальное признание необходимости расширения контактов на практике оборачивается сокращением гуманитарной составляющей будущего специалиста. Производство общественных благ, в структуре которых в обязательном порядке должно быть освоение производственной, коммуникативной этики, формирование эстетического восприятия, оценка гуманитарных последствий реализации технико-технологических проектов и т. д. государство переводит на коммерческую основу. Часто употребляемое понятие «экономически затратное учебное или лечебное заведение» на практике приводит к их ликвидации. Яркий негативный пример этого – массовое исчезновение в сельской местности сети элементарного медицинского обслуживания.

В течение всей жизни человек пользуется товарами и услугами, сохраняющими труд огромного количества работников, их человеческих отношений. Человек, создавая, обновляя технику и технологии, очень быстро возвел ее на пьедестал, присвоив технической компоненте несвойственное ей могущество. Благоговейное отношение к материальному формировалось столетиями. Освободив себя от многих тяжелых, изнурительных действий человек оказался перед проблемой возвращения собственной ценности. Общественные институты, формирующие мироощущение и миропонимание, оказались в буквальном смысле слова в «плачевном состоянии». Образование, здравоохранение, культура, гуманитарная наука сегодня на постсоветском пространстве зачислены в сферу услуг, т. е. получили статус малозначительных сфер, действующих только для удовлетворения потребностей производства. Ушедший из жизни Стив Джобс, отвечая на вопросы об источниках достижений, всегда старался указать на тот факт, что в его креативном коллективе были представлены многие специалисты, включая гуманитариев разных направлений. Действующая экономическая политика упрощенного измерения потребительных стоимостей товаров широко используется для поддержания промышленного производства, реализации программ инноваций и модернизации производства, исключает гуманитарную компоненту. Все это происходит на фоне радикального изменения структуры общества. Сложно не заметить, что мир оказался на очередном этапе перехода от одного состояния к другому. Индустриальная экономика постепенно уходит в прошлое, формируются новые ценности, принципы организации жизнедеятельности. Любые попытки поддержать мощь материального базиса, сохранив за ним преимущества, обречены на провал.

В силу сложно объяснимого стечения различных условий и обстоятельств общество приняло политику жесткого вмешательства государства в процесс производства и

распределения общественных благ. На постсоветском пространстве оно стало активно проводить политику коммерциализации общественных благ, преследуя свои собственные интересы. Государство как общественно-политический и экономический институт сокращает служение обществу и активно переходит на удовлетворение собственных интересов, т. е. бюрократии (вспомним Платона, у которого государство устанавливает законы в пользу тех, кто стоит у власти). С каждым годом расширяется платность в сфере образования, здравоохранения, культуре, развитии способностей подрастающего поколения и формирования здоровья населения. Сущность современного подхода государства (что действительно государственным подходом не назовешь) к образовательным учреждениям сводится к выполнению плана платных услуг. Занятия во многих спортивных секциях и группах здоровья переводятся на платную основу. И медики, профессора сегодня на своих планерках обсуждают не насущные проблемы развития своей сферы, а выполнение показателей наращивания оказания услуг населению.

Полномочия и доверие, оказываемые государству, представляют собой особые общественные институты, необходимые для устранения несправедливости и неравенства в получении общественных благ. Однако на постсоветском пространстве усиливается тенденция к переносу материальной ответственности на конкретного человека. И если следовать социально-экономической логике, то вслед за перенесением ответственности за потребление услуг по социализации на человека, он должен получить соответствующее материальное обеспечение. Государство, последовательно и настойчиво прививая миф о необходимости тотального контроля за производством и распределением общественных благ, становится монополистом, извлекающим дополнительную выгоду для бюрократического аппарата. Монопольное положение любого производителя оказывает отрицательное воздействие на доступность рыночных товаров. Монополизация экономической власти в сфере производства и распределения общественных благ закономерно сопровождается искусственным ограничением их производства и ростом цен. Учитывая тот факт, что потребление общественных благ происходит в течение всей трудоспособной жизни человека, актуализируется проблема определения их недостатков и излишков.

Теоретически обоснованные причины несостоятельности рынка по производству разнообразных товаров используются сторонниками государственного вмешательства для усиления собственной власти. В связи с этим возникает необходимость теоретического и практического обоснования границ экономического и социального воздействия государства в сфере производства и распределения общественных благ. Осуществляемая экономическая политика в отношении производства и распределения общественных благ – ярчайшее подтверждение сложных противоречий между потребностями развития и утилитарным обоснованием эффективности использования ограниченных ресурсов. Десятилетия существования социалистической системы сформировали особое отношение к государству. Надежды на создание лучшего и справедливого мира рухнули. Социализм, обещавший всем уважение человека, рациональное отношение государства к личности, оказался несостоятельным в реализации обещаний. Экономическая наука, как и все гуманитарные, оказалась неспособной обосновать и объяснить происходящие перемены. Экспериментаторы, объявившие себя знатоками экономики, продемонстрировали серьезное непонимание роли и места экономических знаний и экономического поведения общества. Утилитарное толкование наследия классиков привело к принятию простых политических решений в экономике, за которыми последовали падение уровня жизни, понижение статуса социальных институтов общества, усиление авторитаризма, последовательно перерастающего в абсолютизацию власти.

Людвиг фон Мизес в свое время следующим образом охарактеризовал статус экономической науки: «Экономическая наука занимает специфическое и уникальное положение в сфере как чистого знания, так и практического использования знания, поскольку ее специфические теоремы недоступны для какой-либо верификации или

фальсификации на основе опыта» [3, с. 809]. Продолжая использование мыслей этого великого ученого отметим, что предпринятые попытки абсолютизации насильственного внедрения так называемых рыночных законов в сфере общественных благ не могут игнорировать общественное мнение. «В области социальной организации и экономической политики ... самые хорошие теории оказываются бесполезными, если не разделяются общественным мнением» [3, с. 810].

Социалистическое наследие оставило устойчивое представление о бесплатности и максимальной доступности общественных благ, которые финансировались из общественных фондов потребления. Не будем оценивать достоинства и недостатки роли советской системы производства и распределения общественных благ. Это – отдельная и объемная тема для экономистов, социологов, философов, политологов, психологов. Попытаемся воспользоваться творческим наследием Дж.С. Милля. Еще в середине XIX в. тогда был опубликован его труд «Основы политической экономии» ученый попытался охарактеризовать сущность общественных благ: «достоинства которых никоим образом не может оцениваться рыночным спросом» [4, с. 353]. К таким «возвышающим характер человека» относится образование: «необразованный человек не может быть компетентным судьей в вопросах образования… При свободной системе, когда цель нежелательна, средства к достижению ее часто не будут представляться» [4, с. 354]. Приведенные слова, хотя и были написаны почти 200 лет тому назад, а затем неоднократно озвучены им, не потеряли своей актуальности и до настоящего времени. Современная бюрократия не желает иметь образованного оппонента. Поэтому совершенно естественно предпринимает максимум усилий для сокращения доступности образования. Отождествляя общественные блага с обычными товарами, государство пытается использовать одинаковые экономические подходы ко всем субъектам общественных отношений. Использование единой методологии в ценообразовании, формировании издержек, прибыли и самоокупаемости в условиях отсутствия власти производителя общественных благ усиливает неравномерность и несправедливость потребления. Практическое размывание прав собственности затрудняет производство качественного продукта. Чиновники от образования, стремясь к сохранению и расширению своего статуса, повсеместно внедряют только им понятные стандарты, формализуют творческий процесс и создают идеальные условия для диверсификации бюрократии.

Вопрос о роли государства в организации производства и доступности потребления общественных благ остается по-прежнему дискуссионным. Современное постсоветское пространство демонстрирует практический симбиоз марксизма и либеральной рыночной экономики, приведший к большому количеству отрицательных последствий. Стремление всячески поддерживать материальное производство создало сложные условия для функционирования институтов, производящих общественные блага. Перевод образования, здравоохранения, культуры, науки в разряд услуг (вспомним вывод К. Маркса о превращении науки в непосредственную производительную силу) начинает тормозить не только экономический рост, но и прогресс социализации человека. Гипотетически, чем больше средств тратится на машины, станки, оборудование и меньше на человека, тем ниже стоимость жизни, общей и профессиональной культуры. Изменение ситуации возможно только путем освобождения государства от частнособственнического поведения. Государственно-монопольное распоряжение общественными благами сохраняет систему привилегий и механизмы их доступности. Государство на постсоветском пространстве вместо создания условий для эффективного использования коллективной собственности превратило ее в предмет купли-продажи.

Попытаемся на этой основе сформулировать противоречия организации производства и распределения общественных благ. С одной стороны, уплатив налоги (а они у нас – громадные), человек имеет право на определенную доступность в получении общественных благ. А с другой, государство без учета не только общественного мнения, но и жизненной важности потребления общественных благ, все чаще искусственно ограничивает их доступность. Постсоветская бюрократия, распоряжаясь обще-

ственными финансами, перераспределяет их с максимальной выгодой для себя. Сущностной характеристикой общественных благ является их неопределенность. Сложно не только рассчитать, но и предсказать их будущую потребность, скорость, изменения структуры и т. д. Неопределенность о последствиях принимаемых решений – одна из мало изученных проблем. Пока, к сожалению, нет реальных предпосылок предполагать, что государство будет направлять усилия на устранение противоречий между собственной выгодой, целями развития общества и удовлетворением жизненно важных потребностей человека. Бюрократия, создавшая для себя высокий и практически ничем неограниченный уровень потребления, будет прилагать максимум усилий для сохранения своего материального и властного положения. Тем более, что в годы реформ объем и высота политической власти во многом зависят от спекуляций на справедливости распределения общественных благ. Общество должно придти к пониманию, что государство, используя коллективную собственность, все сильнее развивает бюрократию, обогащая и усиливая ее господство.

## Список использованных источников

1. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории: [пер. с англ.] / Г.С. Беккер; сост. науч. ред., послесл. Р.И. Капелюшников; предисл. М.И. Левин. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.

2. Бьюкенен Дж.М. Политика без романтики / Дж.М. Бьюкенен // Вехи экономической мысли. Экономика благосостояния и общественный выбор. – Т. 4. – СПб.: Экономическая школа, 2004. – С. 416–434.

3. Мизес Людвиг фон. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории [пер. с англ.] / Людвиг фон Мизес. – М.: ОАО «НПО “Экономика”», 2000. – 878 с.

4. Милль Дж.С. Основы политической экономии. Т. 3 [пер. с англ.] / Дж.С. Милль. – М.: Прогресс, 1981. – 448 с.

5. Щепаньский Ян. Элементарные понятия социологии [пер. с польск.] / Ян Щепаньский. – М.: Прогресс, 1969. – 240 с.

*Звернення до проблем виробництва суспільних благ обґрунтоване закономірностями розвитку суспільства. Соціально-економічне значення суспільних благ посилюється постійним зростанням впливу рівня освіти, стану здоров'я на працездатну тривалу життєдіяльність, ефективність соціалізації людини. Виробництво суспільних благ відображає системні суперечності між цінностями людини та економічною політикою, що реалізується.*

***Ключові слова: суспільні блага, часткове благо, протиріччя, цінності, соціалізація.***

*The interest to the problem of common goods production is substantiated by the objective laws of society's development. Social and economic importance of common goods is intensified by the constant growth of education and health levels influence at able-bodied prolonged life-activity and person's socialization. Common goods production reflects system contradictions between human values and maintained economic policy.*

***Key words: common goods, private good, contradictions, values, socialization.***

*Одержано 4.03.2014.*

УДК 346.2

**Л.А. КАРАСЁВА,**
*доктор экономических наук, профессор,*
*заведующая кафедрой Тверского*
*государственного университета (Тверь, Россия)*

# К ВОПРОСУ О РАЦИОНАЛЬНОСТИ И ИРРАЦИОНАЛЬНОСТИ ВЫБОРА ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

*На основе использования метода структурных уровней в исследовании хозяйственной системы предложена концепция рационального и иррационального как характеристики форм осуществления социально-экономических отношений и реализации экономического поведения и экономической деятельности в хозяйственной практике. Одновременно выявляется различие между ограниченной рациональностью и иррациональностью хозяйственного поведения и хозяйственной деятельности, действительной и мнимой формами осуществления социально-экономических отношений и экономической деятельности. Такой подход способствует более глубокому пониманию механизма функционирования хозяйственной системы.*

***Ключевые слова: рациональное, иррациональное, действительное, мнимое, ограниченная рациональность, адаптивная рациональность, экономические и хозяйственные отношения, экономическое и хозяйственное поведение, метод структурных уровней.***

В настоящее время проблема рационального выбора хозяйствующих субъектов все шире обсуждается в научной среде экономистов. Чаще всего данная проблема рассматривается в контексте характеристики экономического поведения субъектов, в экономической теории она является важнейшей предпосылкой неоклассического анализа. Актуальность исследования рационального выбора очевидна. Во-первых, это связано с тем, что теория рационального экономического поведения составляет нормативную теоретическую основу изучения хозяйственного поведения субъектов хозяйственной системы, понимания механизма модификации и деформации экономической деятельности в хозяйственной практике. Во-вторых, до сих пор продолжаются дискуссии об экономическом содержании моделей выбора экономических субъектов и их связи с реальной практикой принятия решений, на первый взгляд, противоречащих теории рационального выбора. Или, другими словами, между теорией рационального выбора как нормативной и эмпирической теорией рационального выбора [1, с. 68].

Вместе с тем все чаще, совершенно справедливо ставя задачу более глубокого понимания выбора хозяйствующих субъектов, на наш взгляд, в экономических исследованиях обнаруживают себя методологические неточности, мешающие решению поставленной задачи. Методологически можно говорить о двух родах затруднений в исследовании данной проблемы. Во-первых, об отождествлении экономического поведения и экономической деятельности, во-вторых, об отождествлении экономического и хозяйственного поведения, экономической и хозяйственной деятельностей, экономического и хозяйственного взаимодействия.

Целью статьи является обоснование авторского подхода к проблеме выбора хозяйствующих субъектов, используя ключевые методологические основания исследования рациональности в хозяйственном поведении.

Не вступая в подробную дискуссию о трактовке рациональности в экономических исследованиях, прежде всего, различим экономическое поведение и экономическую деятельность. Если экономическое поведение есть процесс выработки и принятия экономического решения, то экономическая деятельность предполагает процесс



*© Л.А. Карасёва, 2014*

реализации принятых решений. Проблема рационального выбора, рационального поведения – это проблема выработки и принятия решения экономическими субъектами, то есть субъектами, осознавшими свой экономический интерес и делающих свой выбор на основе конкуренции целей и конкуренции средств достижения выбранной цели.

Дальнейший анализ поставленной проблемы связан с исследованием проблемы превращенных форм [2; 3, с. 51–59] экономических отношений и *их реализации через деятельность хозяйствующих субъектов*. Проблема превращённых форм – это проблема исследования механизма перехода сущности в явление, механизма «превращения», рождающего формы модификации и деформации социально-экономических отношений, описываемой через иррациональность, мнимость отношений.

Не претендуя на полноту исследования, выскажем свою точку зрения на обозначенные проблемы, опираясь на структурно-уровневый подход в познании экономических отношений [3, с. 51–59; 4, с. 25–33]. Структурно-уровневый подход даёт возможность углубить теоретическое представление о *превращённых формах экономических отношений.*

Авторская трактовка структуры хозяйственной системы общества предполагает выделение трех крупных структурных уровней: *технико-экономического, социально-экономического, образующих структуру экономической системы – ядро хозяйственной, и хозяйственного*. Структура *хозяйственного уровня* предопределена структурой экономической системы и включает в себя организационно-экономический, институциональный и собственно хозяйственный подуровни. На хозяйственном уровне социально-экономические отношения опосредуются объективно-необходимыми *организационными отношениями, предопределяющими институциональные (формальные и неформальные) и спонтанные формы* их функционирования.

В познании структуры и функции экономической организации общества существенное значение приобретает различение *экономического соотношения* (взаиморасположения) составных частей – экономических отношений – и *экономической деятельности.* Отмеченное позволяет выйти еще на два важных методологических аспекта уровневого исследования: *пространственно-уровневый* и *деятельностно-уровневый*. Такое различение отражает *различение статики и динамики* в исследовании хозяйственной системы. *Статичная структура* характеризует основу и каркас данного объекта, его «скелет», обеспечивающий ему и его состояниям *устойчивость и целостность* (рис. 1).

| **Статичная структура** |
|---|
| – Скелет, каркас<br>– Обеспечивает устойчивость и целостность |

**Рис. 1. Соотношение статики и динамики**

В динамической структуре различаются *структура и функция системы*: *ее анатомия и физиология, соотношение и процесс (движение), устойчивость и изменчивость* (рис. 2). Динамическая структура выражает координацию сменяющих друг друга состояний, их последовательность, длительность. Структура системы существует в пространстве, а ее функция, выражающая динамику, – во времени.

| **Структура** | **Функция** |
|---|---|
| Анатомия | Физиология |
| Соотношение | Процесс |
| Устойчивость | Изменчивость |

**Рис. 2. Динамическая структура**

И еще один методологический посыл, без которого дальнейший анализ поставленной проблемы невозможен. Это различение в исследовании двойственности анализа функционирования (рис. 3).

| **Функционарный аспект исследования** | **Функциональный аспект исследования** |
|---|---|
| Позволяет изучить механизм жизни внутренней структуры системы **(ее потенциал)** | Позволяет раскрыть реализацию потенциала во внешней среде |

**Рис. 3. Двойственность функционирования**

Традиционно «функциональный» означает принадлежность функциям, зависимость от деятельности, а не от структуры, не от свойств объекта. Что дает нам основание уйти от традиции и представить авторскую трактовку терминов?

Для того, чтобы исследовать особенности функционирования того или иного экономического отношения, той или иной системы, нужно различать их внутренний механизм и внешнее по отношению к ним. По образному выражению О.С. Анисимова, разделять их характеристики на «собственные свои» и на «внешние вынужденные свои» для иного [5]. И в этом состоит их готовность выполнять определенные функции в системе. Тем самым исследование должно учитывать функциональную структуру, основная часть которой связана с механизмом функционирования («в себе»), а другая часть – продуктивная (результативная) – характеризует предназначенность («для иного»). Поэтому в нашем исследовании первая часть обозначена как функционарная, а вторая часть – функциональная. Функционарный аспект исследования как познание внутреннего механизма «жизни» хозяйственной системы позволяет на основе структурно уровневого подхода раскрыть технологию осуществления интегративного качества системы. Структурность можно рассматривать как проявление целостности внутри себя, а целостность – как проявление структурности во вне. Целостность предопределена иерархическим характером лежащих в ее основе уровней, *связями между ними*, механизмом и характером *опосредований*, которые играют ключевую роль в функционировании общественной хозяйственной системы. С позиции целостности принципиально: 1) *более глубокие уровни* предопределяют действия более *поверхностных уровней;* 2) *зависимость действий* подсистем *нижнего уровня* от фактического исполнения *верхними уровнями* своих функций.

Наконец, для плодотворного использования метода структурных уровней при исследовании рационального поведения необходимо *разграничение объективного и объектного, субъективного и субъектного аспектов* анализа. *Объективное* предполагает познание *уровней структуры экономической системы (сущности явлений), а объектный* аспект концентрирует внимание на исследовании э*кономических форм объектов отношений. Субъектный аспект* исследования представлен развертыванием и уточнением сущности экономических отношений через механизм ее реализации, опосредованный *действием и деятельностью экономических субъектов*, наделённых особым интересом социальной активности. Не зная объективных уровней экономики, нельзя понять *субъектно-поведенческое, которое может быть и субъектно-объективным, и субъектно-субъективным* [3, с. 15–16; 4]. Данное методологическое положение имеет прямое отношение к исследованию рационального экономического поведения и рациональной экономической деятельности, так как именно они составляют объективную основу хозяйственного поведения и хозяйственной деятельности, через которые экономические отношения могут быть осуществлены, функционируя и развиваясь.

Применение метода в разрезе субъектного подхода позволяет обозначить взаимодействие субъектов изучаемых отношений по этапам их включённости в осуществление анализируемого отношения. Это даёт нам возможность теоретически просле-

дить модификацию отношений экономических субъектов при переходе с одного уровня на другой, *модификацию поведения и деятельности экономических субъектов*. На рис. 4 представлен механизм реализации, осуществления экономических отношений через деятельность. По разным уровням эта деятельность приобретает свои дополнительные качества.




**Рис. 4. Уровни функционирования экономических отношений в рамках субъектного подхода**

Переход от одного уровня функционирования к другому означает развертывание (уточнение) *способа включённости* экономического отношения в хозяйственную систему, раскрывая механизм его осуществления, определяемый природой отношения и воспроизводящий меру опосредования субъектов этого отношения с обществом.

Развёртывание внутренней сущности экономических отношений в аспекте функционирования, переход от одного уровня функционирования к другому рождает их *превращенные формы*, так как уровни опосредования их реализации удерживают особые «этажи» включения *иных интересов* в осуществление экономического процесса.

Превращённая форма это не плохо и не хорошо, а *необходимый и объективный способ жизни социально-экономического отношения*. Чем сложнее система, тем сложнее структура превращённых форм. Именно через них развертывание внутренней сущности экономического отношения получает *законченное социальное признание* в самом факте *осуществления хозяйственных интересов субъектов хозяйственной жизни*.

Однако принципиально важно и другое. Превращённая форма является всякий раз (на каждом уровне) формой жизни, *осуществления природы экономического отношения на данном этапе развития хозяйственной системы, в рамках которой отношение функционирует.* Поэтому понимание механизма превращения (развертывания сущности по вертикали), его структурных уровней принципиально значимо для раскрытия содержания социально-экономического отношения, его функционального потенциала.

Функционарный аспект анализа социально-экономического отношения условно может быть описан как «социально-экономическая норма существования (внутренняя структура) отношения – реализация». Но тогда очевидно, что реализация может осуществляться в рамках данной нормы, корректируя, достраивая её, приспосабливая её к системе, в которую отношение встраивается, не меняя её природы [3, с. 16–17]. Или иначе – превращение как механизм осуществления отношения может иметь *раци-*

*ональную* форму. По Никласу Луману системная рациональность состоит в способности «испытывать нарушения и в то же время держать наготове меры противодействия или программы их обработки» [6, с. 197–198]. Однако возможно и *перенормирование*, замещение этой нормы другой, более органичной данной системе. То есть превращение может иметь и *иррациональную* форму. Следует уточнить авторское понимание рационального и иррационального. Рациональность *применительно к отношению* – это *адекватность* превращенных форм экономических отношений их *исходной форме*. В случае *неадекватности* исходной форме возникает *иррациональность*. Так, прибыль, хотя и превращенная форма, но рациональная, а заработная плата как цена труда – иррациональная.

Деформированные превращённые формы рождаются тогда, когда в существующем механизме функционирования социально-экономического отношения возникают проблемы, проявляющиеся в том, что оно не может встроиться в хозяйственную систему по *критерию экономической рациональности*. Посредствующие звенья в силу каких-то причин не принимаются системой, вызывая её сопротивление. Функционирующее отношение, чтобы реализоваться, с необходимостью притягивая «чужую» форму, приобретает специфическую структуру связей, отличную от внутренней структуры отношения. Так появляется форма как бы оторванная от сущности отношения. Такая форма не только маскирует сущность отношения (превращенная форма всегда модифицирует внутреннюю структуру более глубокой сущности). Она иррациональна по отношению к природе осуществляемого отношения. Тем самым механизм рационализации осуществления экономического отношения предполагает выбор иррациональной формы его реализации.

Но любое экономическое отношение реализуется через хозяйственную деятельность субъектов. И тогда актуализируется субъектный подход, в рамках которого *рациональное* понимается как целесообразное, обоснованное с точки зрения *реализации объективного экономического интереса*. Если внешние условия реализации социально-экономического статуса субъекта не позволяют ему реализовать экономический интерес, то он объективно позиционирует себя в роли, отличной от нормативно-заданного статуса. Возникает *экономическая иррациональность его действий.*

Таким образом, авторская трактовка рациональности имеет два оттенка ее смысла. Первый – адекватность превращенных форм социально-экономической природе экономического отношения. Второй (при субъектном подходе) – целесообразность, обоснованность хозяйственной деятельности с точки зрения объективного *экономического* интереса действующего субъекта.

Возникновение превращённой формы может сопровождаться возникновением условий такого специфического опосредования, которое вынужденно подключает к уже явленным связям иные (по сути своей) объекты экономического интереса. Это осуществляется как становление и саморазвитие мнимой экономической формы, «притянутой» действующим отношением для восполнения недостающих элементов в механизме осуществления. *Мнимые отношения* – это отношения хозяйствующего субъекта, позиционирующего себя в роли, отличной от его нормативно-заданного социально-экономического статуса в рамках социально-экономической нормы его функционирования. Он «присваивает» новые (чужие) экономические функции (новые – по отношению к предписанным, осуществляемым функциям) и рассматривает эту реализацию как оптимальное использование своих возможностей в данной среде. Мнимость как качество экономической формы возникает как реакция фактически осуществляющегося социально-экономического отношения на условия, в которых оно может реализоваться по критерию рационализации, рационального осуществления. Тогда действительное отношение представляется как основное в рамках функционирования данного уровня экономического отношения (мнимое может быть определено лишь по отношению к нему) [3, с. 56].




**Рис. 5. Мнимые и иррациональные экономические формы**

Одновременно в анализируемом превращении принципиально следующее. По вертикали такое поведение и деятельность хозяйствующего субъекта являются иррациональными с точки зрения его социально закрепленного положения (статуса, функциональной роли) и реализации соответствующего статусу объективного экономического интереса. Иррациональность в этом случае есть отсутствие целесообразности, объективной обоснованности деятельности хозяйствующего субъекта. Однако они могут быть признаны рациональными с точки зрения частного *хозяйственного* интереса субъекта. Формируются технология иррациональности и технология возникновения мнимых экономических отношений.

Сама иррациональность и иррациональная форма экономического статуса связаны с противоречием. Осваивая хозяйственные отношения, субъект оптимизирует свои экономические возможности. В этом проявляется рациональность поведения субъекта как реализация его собственного хозяйственного интереса. Одновременно социально признанное положение субъекта объективно делает эти отношения иррациональными, порождая тем самым его собственную иррациональность [3, с. 57].

*Действительные* формы выражают *соответствие результату функционирования отношений*. *Мнимость* возникает как реакция фактически осуществляющихся отношений на условия, в которых они *не могут обеспечить адекватного результата функции экономического отношения в системе*. Реально функционируют и мнимые экономические формы. Например, сошлемся на К. Маркса, на его общую норму прибыли на капитал, которая количественно может быть измерена. Поэтому превращенные формы социально-экономических отношений могут быть иррациональными, но действительными, то есть обеспечивающими результат их функционирования, а могут быть и иррациональными и мнимыми.

Особая проблема в рамках реализации субъектно-поведенческого подхода как *субъектно-субъективного* связана с *субъективным осознанием экономического интереса*. Это проблема побудительного мотива как формы реализации экономической необходимости в сознательной деятельности людей. В рамках подуровня бытового восприятия (собственно хозяйственного подуровня)актуализируется субъективное восприятие хозяйствующими субъектами функционирующих организационно-экономических и институциональных норм и институтов. На этот аспект исследования совершенно справедливо указывают авторы В.В. Вольчик, Т.А. Зотова в статье, посвященной *адаптивной рациональности* [7]. Они пишут: «…существующие в данное время и в данном месте институты формируют специфические поведенческие паттерны у акторов, включенных в действие данной институциональной среды. Индивиды не только следуют правилам, содержащимся в институтах, но и получают релевантную для себя информацию для принятия решений тоже благодаря имеющейся институциональной среде. Индивиды не только сопоставляют издержки следования правилам с издержками их нарушения, но, что более важно, получают релевантную информацию, в том числе о возможных и приемлемых вариантах действия благодаря институционализации в рамках того или иного хозяйственного порядка» [7, с. 56]. Хозяйственный выбор формируется на основе субъективного индивидуального осознания социально-экономических ролей, социально-экономических статусов, организационных и институциональных норм и институтов, которые определяют привычные или одобряемые обществом модели поведения.

Здесь, по-нашему мнению, следует расставить некоторые акценты. Во-первых, будем различать, проблему *меры рациональности* и проблему «*иррациональности*» действий хозяйствующих субъектов. «Ограниченная рациональность», связанная с приятием решений в условиях той или иной неопределенности, и ее разновидность – *адаптивная рациональность* – «рациональность, основанная на интерпретации институтов в контексте рассеянного среди акторов неявного знания» [7, с. 56]. В случае ограниченной рациональности речь идет о том, что при прочих равных условиях, в частности, например, адекватности функционирующих институтов природе социально-экономических отношений, *экономический* интерес сохраняется в той или иной мере в качестве *основы хозяйственного* интереса. Прямо противоположная ситуация может возникнуть, например, при нарушении этого соответствия, когда «…иррациональность поведения может детерминироваться существующими неэффективными или субоптимальными институтами, которые не позволяют акторам эффективно использовать неявное или рассеянное знание, использовать и реализовывать преимущества рыночной экономической координации» [7, с. 60]. Так, несмотря на заключенный договор найма, у наемного рабочего на предприятии в маленьком городке может формироваться крепостническая модель поведения, а у его хозяина – феодальное мышление и соответствующая модель поведения. И тогда такая модель поведения вполне экономически рациональна, например, с точки зрения частного хозяйственного поведения рабочего, но иррациональна с точки зрения его статуса как наемного рабочего. В этих условиях рыночная форма функционирования одного из главных факторов производства принимает мнимую форму своего осуществления.

Во-вторых, конкретно-исторические мотивы хозяйственной деятельности и формы проявления экономических отношений определяются и социально-психологическими, национальными и культурными факторами. «Одни и те же формальные и неформальные институты могут получать различные интерпретации, в зависимости от культурных, гендерных, ситуативных и других факторов», а «…психические особенности восприятия и интерпретации информации могут приводить к психологическим искажениям при принятии хозяйственных решений» [7, с. 59]. Они способны не только модифицировать содержание экономических интересов и соответственно целей, делая их рам-

ки чрезвычайно подвижными, но и деформировать их, например, когда в *основе* хозяйственного выбора, будет лежать *не экономический*, а *политический* или *нравственный*, или иной *неэкономический* выбор. Свидетельством тому являются дискуссии о нормативном или дескриптивном характере теории экономического поведения, утверждения «о нормативном повороте в недавних работах по экспериментальной и поведенческой экономике» [1, с. 53, 65–72]. Тогда следует четко понимать, о какой рациональности или иррациональности идет речь. Поведение субъектов может быть иррационально по экономическому критерию, но вполне рационально по политическим, нравственным или иным мотивам.

Отметим практическую важность теоретических исследований в этой области. Необходимо избегать крайностей. Если экономическая политика носит констатирующий характер, опирается на исследования, описывающие повседневный опыт, на искаженные картины социальной и хозяйственной действительности, то вряд ли она будет эффективной. Но важен и другой аспект данной проблемы. Не понимая причины и механизма модификации экономического поведения, условий его деформирования, механизма формирования групповых экономических интересов как основы институционального новаторства нельзя выработать действенные меры формирования среды, способствующей преодолению деформационных процессов в хозяйственной системе.

## Список использованных источников

1. Хэндс У. Нормативная теория рационального выбора: прошлое, настоящее и будущее / У. Хэндс // Вопросы экономики. – 2012. – № 10. – С. 52–72.

2. Карасёва Л.А. Превращенные формы в экономических системах / Л.А. Карасёва // Материалы II Всероссийского симпозиума по экономической теории. – Екатеринбург, 2006. – С. 53–56.

3. Карасёва Л.А. Метод структурных уровней в познании экономических отношений: монография / Л.А. Карасёва. – Тверь: Твер. гос. ун-т. – 2011. – 172 с.

4. Карасёва Л.А. О методе структурных уровней в исследовании хозяйственной системы / Л.А. Карасева // Вестник Тверского государственного университета. Серия: экономика и управление. – 2012. – № 15. – 0,6 п.л.

5. Анисимов О.С. Методология: функция, сущность, становление (динамика и связь времен) / О.С. Анисимов. – М.: ЛМА, 1996. – 380 с.

6. Луман Н. Введение в системную теорию / Н. Луман. – М.: Логос, 2007. – 360 с.

7. Вольчик В.В. Адаптивная рациональность и экономическое поведение в эволюционном контексте / В.В. Вольчик, Т.А. Зотова // TERRAECONOMICUS. – 2011. – Том 9. – № 4. – С. 54–64.

*На основі використання методу структурних рівнів у дослідженні господарської системи запропоновано концепцію раціонального та ірраціонального як характеристики форм здійснення соціально-економічних відносин та реалізації економічної поведінки і економічної діяльності у господарській практиці. Одночасно виявляється відмінність між обмеженою раціональністю та ірраціональністю господарської поведінки і господарської діяльності, дійсною та уявною формами здійснення соціально-економічних відносин та економічної діяльності. Такий підхід сприяє глибокому розумінню механізму функціонування господарської системи.*

***Ключові слова: раціональне, ірраціональне, дійсне, уявне, обмежена раціональність, адаптивна раціональність, економічні та господарські відносини, економічна та господарська поведінка, метод структурних рівнів.***

*On the basis of using the method of structural levels in the studying of the business running system the concept of Rational and Irrational is suggested as a characteristic of the forms of carrying out social-economic relationships and implementation of economic behavior and economic activity in business running practice. Simultaneously the distinction between the limited rationality and the irrationality of business running behavior and business running activity as well as the actual and quasi forms of implementation of social-economic relationships and the economic behavior is drawn. The above mentioned approach promotes deeper understanding of the mechanism of business running system functioning.*

***Key words: rational, irrational, actual, quasi, limited rationality, adaptive rationality, economic and business running relationships, economic and business running activity, the method of structural levels.***

*Одержано 21.02.2014.*

УДК 330.322

**Н.В. КЕШЕНКОВА,**
*кандидат экономических наук*
*(Ярославль, Россия)*

# ГЕНЕЗИС РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ ПОРТФЕЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

*В статье представлен генезис развития теории портфельных инвестиций. Выявлены три этапа развития: первый этап – разработка математических основ для портфельной теории (И. Фишер); второй этап – создание теории рыночного портфеля (Г. Марковиц, Д. Тобин, У. Шарп, Дж. Линтнер, Я. Моссин); третий этап – формирование на основе теории рыночного портфеля теории оптимального портфеля (Ф. Блек, М. Шоулс).*

***Ключевые слова: теория портфельных инвестиций, теория И. Фишера, CAPM, Модель опционов Блека–Шоулса.***

**Постановка проблемы.** Сегодня в науке большое внимание уделяется теме портфельных инвестиций. Так, региональный финансовый рынок представляет собой уже единый международный финансовый рынок. К традиционными финансовым инструментам которого, помимо иностранной валюты, государственных облигаций, акций и облигаций корпораций, добавились новые инструменты, такие как депозитарные расписки, фьючерсы, опционы, варанты, индексы, свопы и т. д., которые позволяют реализовать более сложные и тонкие стратегии управления доходностью и риском финансовых сделок, отвечающие индивидуальным потребностям инвесторов, требованиям управляющих активами, спекулянтов и игроков на финансовом рынке.

Стоит обратить внимание, что до возникновения классической теории преобладал традиционный подход к инвестированию, который имел следующие недостатки: 1) основное внимание уделялось анализу поведения отдельных активов, таких как акции, облигации; 2) основной характеристикой актива являлась только доходность, при этом такой фактор, как риск при инвестиционных решениях не получал четкой оценки.

По мнению ученых, современная теория преодолевает оба вышеуказанных недостатка. Центральной проблемой здесь является определение набора активов с наибольшим уровнем доходности при наименьшем или заданном уровне инвестиционного риска. Стоит отметить, что существенным моментом в современной теории является учет взаимных корреляционных связей между доходностями активов, что позволяет финансовым менеджерам проводить эффективную диверсификацию портфеля, существенно снижающую риск портфеля по сравнению с риском включенных в него активов.

При этом процесс создания современной теории инвестиций продолжает свое развитие. Сегодня среди российских ученых активно обсуждаются вопросы связанные с основными принципами и результатами, влияния этой теории в современном финансовом мире.

**Анализ последних исследований и публикаций, в которых положено начало решению исследуемой проблемы и на которые опирается автор.** Среди литературных источников по данной тематике наибольший интерес вызвала работа С.С. Петрова «Теоретическая макромодель формирования цен финансовых активов в процессах рыночного обмена», в которой он обосновывает, что для объяснения динамики рыночных цен финансовых активов классическая теория «статистики равновесного» ценообразования явно недостаточна [2]. Также заслуживает внимания работа О.Н. Володи-

*© Н.В. Кешенкова, 2014*

ной совместно с С.С. Петровым «Исследование ценообразования рискованных активов в нестационарных процессах и фондовом рынке» [1] и доклад 2012 г. Нгуен Куанг Ань на тему: «Нобелевская премия 1990 г. по экономике «За вклад в теорию формирования цены финансовых активов»: Гарри Марковиц, Мертон Миллер, Уильям Шарп» [3].

**Цель статьи** – рассмотреть генезис «теории портфельных инвестиций», выявить основные этапы ее развития, а также дать характеристику каждому из них.

**Изложение основного материала.** Рассмотрим основные этапы формирования теории портфельных инвестиций. **Начальный этап** развития теории инвестиций, относится к 20–30-м годам XX ст. и является периодом зарождения теории портфельных финансов как науки в целом. Этот этап представлен работами И. Фишера («Теория процентной ставки и приведенной стоимости»).

С 1952 г. начался этап «современной теории инвестиций», который представлен работами Г. Марковица. В статье под названием «Выбор портфеля» он впервые предложил математическую модель формирования оптимального портфеля ценных бумаг. Им были приведены методы построения таких портфелей при определенных условиях (теоретико-вероятностная формализация понятия доходности и риска). В 1990 г. Г. Марковицу была присуждена Нобелевская премия по экономике.

В первой половине 1960-х годов учеником Марковица У. Шарпом была предложена однофакторная модель рынка капиталов, в которой впервые появились «альфа» и «бета» характеристики акций. На основе однофакторной модели У. Шарп предложил упрощенный метод выбора оптимального портфеля, который сводил задачу квадратичной оптимизации к линейной. Такое упрощение сделало методы портфельной оптимизации применимыми на практике.

К 1970-м годам развитие программирования, а также совершенствование статистической техники оценивания показателей «альфа» и «бета» отдельных ценных бумаг и индекса доходности рынка в целом привело к появлению первых пакетов программ для решения задач управления портфелем ценных бумаг.

Выводы У. Шарпа стали известны как модели оценки долгосрочных активов, основанные на предположении, что на конкурентном рынке ожидаемая премия за риск изменяется прямо пропорционально коэффициенту «бета» (стандартный измеритель риска).

Принципы У. Шарпа, дополняющие портфельную теорию Г. Марковица, следующие:

1. Инвесторы предпочитают высокую ожидаемую доходность инвестиций и низкое стандартное отклонение. (*Портфели обыкновенных акций, которые обеспечивают наиболее высокую ожидаемую доходность при данном стандартном отклонении, называются эффективными портфелями*).

2. Если необходимо знать предельное влияние акции на риск портфеля, то необходимо учитывать не риск акции самой по себе, а ее вклад в риск портфеля. Этот вклад зависит от чувствительности акции к изменениям стоимости портфеля.

3. Чувствительность акции к изменениям стоимости рыночного портфеля обозначается показателем «бета», при этом «бета» измеряет также предельный вклад акции в риск рыночного портфеля.

4. Если инвесторы могут брать займы или предоставлять кредиты по безрисковой ставке процента, тогда им следует всегда иметь комбинацию безрисковых инвестиций и портфель обыкновенных акций. Состав такого портфеля акций зависит только от того, как инвестор оценивает перспективы каждой акции, а не от его отношения к риску. Если инвесторы не располагают какой-либо дополнительной информацией, им следует держать рыночный портфель ценных бумаг.

5. Если каждый инвестор держит рыночный портфель и если «бета» показывает вклад каждой ценной бумаги в риск рыночного портфеля, тогда не удивительно, что премия за риск, требуемая инвесторами, пропорциональна коэффициенту «бета». Премии за риск всегда отражают вклад в риск портфеля. Некоторые акции увеличат риск

портфеля, и вы приобретете их только в том случае, если они к тому же увеличат и ожидаемый доход. Другие акции снизят портфельный риск, и поэтому вы готовы купить их, даже если они снижают ожидаемые доходы от портфеля. Если портфель, который вы выбрали, эффективен, каждый вид ваших инвестиций должен одинаково напряженно работать на вас. Так, если одна акция оказывает большее влияние на риск портфеля, чем другая, первая должна приносить пропорционально более высокий ожидаемый доход. Если портфель эффективен, связь между ожидаемой доходностью каждой акции и ее предельным вкладом в портфельный риск должна быть прямолинейной. Верно и обратное: если прямолинейной связи нет, портфель не является эффективным.

Сегодня модель Г. Марковица используется в основном на первом этапе формирования портфеля активов при распределении инвестируемого капитала по различным типам активов: акциям, облигациям, недвижимости и т. д. Однофакторная модель У. Шарпа используется на втором этапе, когда капитал, инвестируемый в определенный сегмент рынка активов, распределяется между отдельными конкретными активами, составляющими выбранный сегмент (т. е. по конкретным акциям, облигациям и т. д.).

Влияние портфельной теории Г. Марковица значительно усилилось после появления в конце 1950-х и начале 1960-х гг. работ Д. Тобина по аналогичным темам. (В 1981 г. Д. Тобин получил Нобелевскую премию).

Различия между подходами Г. Марковица и Д. Тобина представлены в табл. 1.

*Таблица 1*

**Отличительные особенности подходов Г. Марковица и Д. Тобина**

| Подход Г. Марковица | Подход Д. Тобина |
|---|---|
| Подход Г. Марковица лежит в русле микроэкономического анализа, т.к. акцентирует внимание на поведении отдельного инвестора, формирующего оптимальный, с его точки зрения, портфель на основе собственной оценки доходности и риска выбираемых активов. К тому же первоначально модель Г. Марковица касалась в основном портфеля акций, т. е. рисковых активов.<br>Акцент в работах Г. Марковица делался не на экономическом анализе исходных постулатов теории, а на математическом анализе их следствий и разработке алгоритмов решений оптимизационных задач | Д. Тобин также предложил включить в анализ безрисковые активы, например, государственные облигации. Его подход является, по существу, макроэкономическим, поскольку основным объектом его изучения является распределение совокупного капитала в экономике по двум его формам: наличной (денежной) и неналичной (в виде ценных бумаг).<br>В подходе Д. Тобина основной темой становится анализ факторов, заставляющих инвесторов формировать портфели активов, а не держать капитал в какой-либо одной, например налично-денежной, форме. Кроме того, Д. Тобин проанализировал адекватность количественных характеристик активов и портфелей, составляющих исходные данные в теории Г. Марковица |

Следующий этап в инвестиционной теории начинается с 1964 г. Он связан с моделью оценки капитальных активов (CAPM – Capital Asset Price Model), работами У. Шарпа (1964), Дж. Линтнера (1965), Я. Моссина (1966). По мнению специалистов, CAPM является макроэкономическим обобщением теории Г. Марковица. Основным результатом CAPM явилось установление соотношения между доходностью и риском актива для равновесного рынка. При этом важным оказывается тот факт, что при выборе оптимального портфеля инвестор должен учитывать не «весь» риск, связанный с активом (риск по Г. Марковицу), а только часть его, называемую систематическим, или недиверсифицируемым риском. Эта часть риска актива тесно связана с общим риском рынка в целом и количественно представляется коэффициентом «бета», введенным У. Шарпом в его однофакторной модели. Остальная часть (так называемый несистематический, или диверсифицируемый риск) устраняется выбором соответствующе-

го (оптимального) портфеля. Характер связи между доходностью и риском имеет вид линейной зависимости, и тем самым обычное практическое правило «большая доходность – значит, большой риск» получает точное аналитическое представление.

В 1977 г. эта теория подверглась жесткой критике в работах Ричарда Ролла. Он высказал мнение, что CAPM следует отвергнуть, поскольку она в принципе не допускает эмпирической проверки. При этом практические руководства по финансовому менеджменту в части выбора стратегии долгосрочного инвестирования сегодня основываются исключительно на CAPM.

**Третий этап** в развитии современной теории инвестиций (1970-е гг.), характеризуется расширением и углублением математических средств финансового анализа. В 1973 г. Майроном Шоулсом и Фишером Блеком была предложена модель опционов, получившая название модели Блека–Шоулса. Эта модель основывалась на возможности осуществления безрисковой сделки с одновременным использованием акции и выписанным на нее опционом. Стоимость (цена) такой сделки должна совпадать со стоимостью безрисковых активов на рынке, а поскольку цена акции меняется со временем, то и стоимость выписанного опциона, обеспечивающего безрисковую сделку, также должна соответствующим образом изменяться. Из этих предписаний можно получить оценку (вероятностную) стоимости опциона. Работы Ф. Блека и М. Шоулса, а также тесно связанные с ними работы Роберта Мертона получили признание и были использованы на практике.

**Выводы из проведенного исследования и перспективы дальнейшего исследования.** Таким образом, генезис развития «теории портфельных инвестиций» показал, что в науке существуют три этапа его развития:

*Первый этап* – разработка математических основ для портфельной теории (И. Фишер). *Второй этап* – создание теории рыночного портфеля (Г. Марковиц, Д. Тобин, У. Шарп, Дж. Линтнер, Я. Моссин). *Третий этап* – формирование на основе теории рыночного портфеля теории оптимального портфеля (Ф. Блек, М. Шоулс). Основные характеристики формирования теории портфельных инвестиций каждого этапа представлены в табл. 2.

*Таблица 2*

**Основные этапы формирования «теории портфельных инвестиций»**

| Этап | | |
|---|---|---|
| I | II | III |
| 20–30 годы XX ст. | 50–60 годы XX ст. | 70–80 годы XX ст. |
| Автор | | |
| И. Фишер | Г. Марковица, Д. Тобин, У. Шарп, Дж. Линтнер, Я. Моссин | М. Шоулс, Ф. Блек, Р. Мертон |
| Теория (модель) | | |
| Теория процентной ставки и приведенной стоимости | Математическая модель формирования оптимального портфеля ценных бумаг (методы построения таких портфелей при определенных условиях).<br>Однофакторная модель рынка капиталов (упрощенный метод выбора оптимального портфеля, который сводил задачу квадратичной оптимизации к линейной).<br>Модель оценки капитальных активов, или CAPM (Capital Asset Price Model) | Модель опционов Блека–Шоулса |

Стоит отметить, что в последние время все большее число инвестиционных менеджеров и управляющих инвестиционных фондов применяют методы портфельной теории на практике.

## Список использованных источников

1. Володина О.Н. Исследование ценообразования рискованных активов в нестационарных процессах и фондовом рынке / О.Н. Володина, С.С. Петров // Вестник Нижегородского Университета им. Н.И. Лобачевского. – 2006. – № 1 (8). – С. 40–44.

2. Петров С.С. Теоретическая макромодель формирования цен финансовых активов в процессах рыночного обмена / С.С. Петров // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 3.

3. Нгуен Куанг Ань Доклад на тему: Нобелевская премия 1990 г. по экономике «За вклад в теорию формирования цены финансовых активов»: Гарри Марковиц, Мертон Миллер, Уильям Шарп, М.: – 2012 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://otherreferats.allbest.ru/economy/00221329_0.html

*У статті подано генезис розвитку теорії портфельних інвестицій. Виявлено три етапи розвитку: перший етап – розробка математичних основ для портфельної теорії (І. Фішер), другий етап – створення теорії ринкового портфеля (Г. Марковіц, Д. Тобін, У. Шарп, Дж. Лінтнер, Я. Моссін); третій етап – формування на основі теорії ринкового портфеля теорії оптимального портфеля (Ф. Блек, М. Шоулс).*

***Ключові слова: теорія портфельних інвестицій, теорія І. Фішера, CAPM, модель опціонів Блека–Шоулса.***

*The article observes the genesis of the «Indirect investment theory» development. There are three stages of its development to be revealed: the first stage is working out of the mathematical basis for the indirect investment theory (I. Fisher); the second stage is creation of the market portfolio theory (H. Markowitz, L. Tobin, W. Sharpe, John Lintner, Jan Mossin) and the third stage is building-up of the optimal portfolio theory based on the market portfolio theory (F. Black, M. Sholes).*

***Key words: indirect investment theory, I. Fisher theory, CAPM (Capital Asset Pricing Model), Black–Sholes options pricing model.***

*Одержано 4.03.2014.*

УДК 330.341.1(470)

**Н.В. КЛИМОВА,**
*доктор экономических наук, профессор Кубанского государственного аграрного университета (Краснодар, Россия)*

# ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ФАКТОР – ОСНОВА РОСТА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

*Обоснована необходимость инновационно-технологической модернизации российской экономики, как основы экономического роста в период снижения ее конкурентоспособности и стагнации. На основе проведенного анализа показателей инновационно-технологического и инвестиционного уровня развития экономики РФ выявлена тенденция роста уровня изношенности основных средств, при одновременном уменьшении их обновления, имеют место низкая инновационная активность и незначительный рост инвестиций в основной капитал, а модернизация производства осуществляется преимущество за счет импорта технологий. Современное состояние российской экономики не стимулирует вложения средств в развитие отечественного бизнеса, инвестиционно-привлекательными являются зарубежные страны, что приводит к оттоку капитала. В сравнительной оценке показано, что меры государственной поддержки инновационной деятельности в экономически развитых странах направлены на ускорение инновационных процессов во всех сферах бизнеса, а не на их сдерживание, как в РФ. Предложены векторные направления инновационно-технологического развития российской экономики, которые бесспорно приведут к конкурентоспособному ее росту.*

***Ключевые слова: инновация, технологии, инвестиции, изношенность, экономический рост, государственная политика.***

Современная государственная сырьевая и компрадорская политика российской экономики не стимулирует конкурентоспособное развитие отечественного производства, не позволяет эффективно реализовать имеющийся потенциал и не направлена на ускорение экономического роста.

За последние годы в России сложилась худшая экономическая ситуация, когда темпы роста ВВП составили не более 1,5%, а по реальному сектору экономики не превысили и 0,5%. Экономика находится в стадии стагнации. Объемы производства отечественной продукции снижаются, все больше увеличивается импорт, возрастает уровень инфляции, происходит люмпенизация населения и отток капитала за рубеж. Все это свидетельствует об экстенсивно-паразитической экономической модели, которую необходимо незамедлительно менять.

На наш взгляд, требуется активная индустриальная политика, основанная на модернизации основных средств, высоких технологиях и инновациях. Можно привести эффективный опыт Финляндии, которая от сырьевой экономики перешла к технологическому развитию и теперь страна занимает лидирующие позиции по внедрению инноваций и экономическому росту.

Значимость технологического фактора в экономическом развитии раскрыта в трудах Р.М. Солоу. Его исследования показали, что темпы повышения эффективности производства и интенсивный экономический рост гораздо выше от усовершенствования техники и технологий, чем от количественного роста основных средств. Научно-технический прогресс обеспечивает производство новых улучшенных товаров, которые становятся «носителями новых технических знаний» [2]. Изменяющиеся технологии и внедрение инноваций образуют новые рынки, стимулирующие усиление конку-



*© Н.В. Климова, 2014*

ренции и развитие экономики, они создают положительный внешний эффект (экстерналии) и являются источником возрастающей отдачи в экономике.

Это еще раз доказывает необходимость модернизация инфраструктурной и технологической базы экономики России, состояние которой на сегодняшний день сформировало все условия для длительного экономического спада и отсутствия конкурентных позиций на мировом рынке.

В табл. 1 представлена выборка основных показателей, характеризующих инновационно-технологический и инвестиционный уровень развития экономики РФ по данным Росстата.

*Таблица 1*

**Динамика показателей инновационно-инвестиционной деятельности в России [3]**

| Показатель | 2009 г. | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. | 2013 г. | Абсолютное отклонение 2013 г. к 2009 г., +, – |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Инвестиции в основной капитал, млрд руб. | 7976 | 9152 | 11036 | 12569 | 13220 | 5244 (165,74%) |
| Темп роста инвестиций в основной капитал (в сопоставимых ценах), % к предыдущему году | 86,5 | 106,3 | 110,8 | 106,6 | 99,6 | 13,1 |
| Инвестиции в основной капитал на рубль ВВП, руб. | 0,21 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,27 | 0,06 |
| Темп роста основных фондов (в сопоставимых ценах), % к предыдущему году | 103,2 | 103,0 | 104,0 | 103,3 | 103,0 | –0,2 |
| Коэффициент обновления основных фондов, % | 4,1 | 3,7 | 4,6 | 3,9 | 3,8 | –0,3 |
| Коэффициент износа основных средств, % | 45,3 | 47,1 | 47,9 | 48,6 | 48,7 | 3,4 |
| Удельный вес организаций, осуществляющие технологические инновации (от числа обследованных), % | 9,4 | 9,3 | 9,6 | 9,5 | 9,4 | 0,0 |
| Удельный вес затрат на технологические инновации к общему объему отгруженных товаров, % | 1,9 | 1,5 | 1,5 | 1,6 | 1,5 | –0,4 |
| Доля инновационных товаров от общего объема товаров, % | 4,6 | 4,9 | 6,1 | 6,2 | 6,0 | 1,4 |

За последний пятилетний период инвестиции в основной капитал увеличились на 65,74%, что обусловлено не сколько их количественным ростом, сколько инфляционными процессами. Это наглядно видно по показателю «темп роста инвестиций в основной капитал в сопоставимых ценах». Рост чуть более 6% наблюдается в 2010 г. и 2012 г., в остальные годы имеет место уменьшение стоимости вложенных средств по сравнению с прошлым периодом.

Расчетные значения относительного показателя – инвестиции в основной капитал на рубль ВВП – показали, что на протяжении исследуемого периода они практически стабильно не превышают 20 копеек. Исключение составляет 2013 г., когда темпы роста ВВП были на минимальном уровне в связи со спадом производства и ухудшением ситуации в российской экономике.

В структуре инвестиций (за последние три года она практически не менялась) на долю частного бизнеса приходилось 57%, государства – 15, муниципалитета – 3, иностранные инвестиции не превышали 6%. Если рассматривать период финансирования, то долгосрочные вложения в связи с высоким риском инвестирования занимают всего 14%.

Из-за невысокого уровня обновления основных средств (не более 4%) с тенденцией к снижению темп роста основных фондов в сопоставимых ценах составил около 3%. Данный факт при высокой изношенности основных фондов (практически до 50%) свидетельствует о технической отсталости, не обеспечивающей высокий уровень производительности труда в стране, а значит, ведет к потере конкурентных позиций на мировом рынке. На протяжении последних десятилетий в зарубежных странах за счет высокопроизводительных технологий ежегодный темп прироста производства составлял 7–8%. На российских предприятиях преобладание устаревших технологий не стимулирует рост производства и блокирует инновационное развитие.

Особую тревогу по дальнейшему развитию деятельности и риск экономического роста вызывают те сферы деятельности, где сложился максимальный уровень изношенности основных средств: в сфере рыболовства – 65%, транспорта и связи – 58, здравоохранения и предоставления социальных услуг – 55, производства и распределения электроэнергии, газа и воды – 51% (2012 г.). При таком состоянии не может быть обеспеченно высшее качество товаров (оказанных работ и выполненных услуг) по доступным ценам из-за высокого уровня себестоимости, что наносит не только экономический вред, но и социальный для всего населения страны.

Отечественные предприятия из-за высоких налогов, кредитов, низкой доходности, коррупционных и бюрократических механизмов неактивно учувствуют в инновационной деятельности.

В целом по РФ не более 10% организаций внедряют технологические инновации, при этом доля затрат на них всего 1,5% от общего объема отгруженных товаров (выручки), а удельный вес инновационных товаров не превышает 6,0%.

Технологические инновации внедряются в большей степени в сфере производства нефтепродуктов – 30%, химическом производстве – 23, производстве электрооборудования – 25, обрабатывающих производств – 11%.

Нельзя сказать, что в стране отсутствует внедрение инноваций, но оно, во-первых, на очень низком уровне по сравнению с развитыми экономическими странами (в 2–2,5 раза), во-вторых, осуществляется преимущественно не за счет собственных разработок, а за счет импорта техники и технологий. Импорт торговли технологиями с другими странами превышает экспорт в среднем на 16–20% по числу соглашений (преимущественно из стран организации экономического сотрудничества и развития – 76%), из которых 60% составляют зарубежные технологии в обрабатывающие производства и 27 – операции с недвижимым имуществом.

Современное состояние российской экономики не стимулирует вложения средств в развитие отечественного бизнеса, гораздо выгоднее вкладывать средства в инвестиционно-привлекательные объекты других стран и способствовать повышению их экономического роста. В 2013 г. вывод капитала из России составил около 60 млрд долларов (0,5% от вложенных инвестиций в основной капитал).

Модернизировать производство и повышать технологический уровень крайне сложно по ряду обстоятельств, кроме несовершенства налоговой и финансово-кредитной системы, это и недостаток собственного капитала, квалифицированных кадров, несовершенство нормативно-правовой базы, административные барьеры, региональные особенности и др.

В табл. 2 представлены данные по оценке факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность в России, из которой наглядно видно, что около 65% бизнес-организаций прежде всего ощущают недостаток собственных финансовых ресурсов и 25 – высокий уровень кредитования. Ежегодно усиливается влияние неопределенности экономической ситуации в стране, что приводит к росту инвестиционных рисков.

Инвестиционная деятельность достаточно затратная, а результаты не всегда положительны и предсказуемы, поскольку российская экономика нестабильна, происходит искусственный рост иностранный валюты и девальвация рубля. Это на фоне снижения прибыли организаций приводит к уменьшению обновления технологического пар-

*Таблица 2*

**Распределение организаций по оценке факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность в России (по материалам выборочных обследований инвестиционной активности организаций), % от общего числа организаций [3]**

| Фактор | 2005 г. | 2011 г. | 2012 г. | Абсолютное отклонение, 2012 г. к 2005 г., +, – |
|---|---|---|---|---|
| Недостаточный спрос на продукцию | 21 | 19 | 19 | 2 |
| Недостаток собственных финансовых средств | 65 | 60 | 64 | –1 |
| Высокий процент коммерческого кредита | 31 | 25 | 25 | –6 |
| Сложный механизм получения кредитов для реализации инвестиционных проектов | 17 | 14 | 13 | –4 |
| Инвестиционные риски | 25 | 27 | 27 | 2 |
| Неудовлетворительное состояние технической базы | 9 | 6 | 7 | –2 |
| Низкая прибыльность инвестиций в основной капитал | 14 | 11 | 10 | –4 |
| Неопределенность экономической ситуации в стране | 18 | 31 | 26 | 8 |
| Несовершенная нормативно-правовая база, регулирующая инвестиционные процессы | 17 | 10 | 11 | –6 |

ка машин и оборудования и к спаду производства (особенно в промышленности), т. к. большинство комплектующих материалов – импортные. В результате технический и технологический уровень российской экономики еще больше набирает темпы отставания от развитых зарубежных стран.

Государственная политика России определила приоритетом инновационное развитие экономики, были разработаны соответствующие нормативно-правовые документы и программы активизации инвестиционной деятельности, которые фактически не дают значимого эффекта.

Приведем сравнительный анализ направлений государственной поддержки и стимулирования инновационной деятельности в России и зарубежных странах (табл. 3).

Исследования показывают, что меры государственной поддержки в зарубежных странах имеют довольно сильный стимулирующий эффект. В динамично развивающихся странах на экономически обоснованной правовой основе имеется множество законодательных, налоговых, финансовых и имущественных инструментов формирования эффективного инновационного климата. Например, в США дополнительные вложения средств компаний в НИОКР были приблизительно равны денежной сумме, недополученной бюджетом из-за налоговых преференций по инновационной деятельности.

Чтобы обеспечить экономический рост за счет инновационно-технического фактора, необходимо приложить немало усилий, особенно со стороны государства. Как показывает мировой опыт, формирование благоприятного инвестиционного климата – это крупномасштабная задача государства.

Предлагаются следующие векторные направления системно-целевого характера с использованием инструментов прямого и косвенного регулирования:

1. Реализация государственных крупномасштабных инвестиционных проектов. Финансовые средства для инвестирования предлагается направить из резервного фонда (где свыше 7,2 трлн руб.), поскольку их капитализация не дает никакого экономического и социального эффекта. Бюджетные средства должны распределяться на не бюрократизированной и не коррумпированной, а вполне прозрачной конкурсной основе.

Необходимо не только разрабатывать государственные программы инвестиционного развития на 3–5 лет (как в целом по стране, так и по регионам), но и ежегодно из-за изменяющихся макро- и микроэкономических и политических ситуаций его уточнять и строго контролировать выполнение.

*Таблица 3*

**Меры государственной поддержки инновационной деятельности**

| Россия [1] | Зарубежные страны |
|---|---|
| Государственные программы развития инновационной и инвестиционной деятельности | Государственные программы финансовой и технической поддержки инновационных предприятий, выполняющих НИОКР по тематике правительственных организаций (США, Япония, Великобритания, Индия, Китай и др. страны) |
| Создание крупных национальных центров (лабораторий), находящихся на бюджетном финансировании и бесплатно предоставляющих полученные знания широкому кругу потенциальных пользователей | Прямое финансирование (субсидии, займы), которые достигают 50% расходов на создание новой продукции и технологий (Франция, США и др.) |
| Предоставление субсидий и грантов для осуществления конкретных проектов | Предоставление ссуд, в том числе без выплаты процентов (Швеция); безвозмездные ссуды на покрытие 50% затрат на внедрение новшеств (Германия) |
| Предоставление налоговых льгот, сборов и таможенных платежей. | Целевые дотации на научно-исследовательские разработки (практически во всех развитых странах) |
| Предоставление государственных кредитов и гарантий, а также финансирование через участие государства в акционерном капитале | Создание фондов внедрения инноваций с учетом возможного коммерческого риска (Англия, Германия, Франция, Швейцария, Нидерланды) |
| Предоставление образовательных услуг | Снижение государственных пошлин для индивидуальных изобретателей и представление им налоговых льгот (Австрия, Германия, США, Япония и др.), а также создание специальной инфраструктуры для их поддержки и экономического страхования (Япония) |
| Предоставление информационной поддержки | Отсрочка уплаты пошлин или освобождение от них, если изобретение касается экономии энергии (Австрия) |
| Предоставление консультационной поддержки, содействия в формировании проектной документации | Бесплатные услуги патентных поверенных по заявкам индивидуальных изобретателей, освобождение от уплаты пошлин (Нидерланды, Германия, Япония, Индия) |
| Формирования спроса на инновационную продукцию | Снижение уровня налогообложения для предприятий, действующих в инновационной сфере, в т.ч. исключение из налогообложения затрат на НИОКР, налоговые каникулы, льготное налогообложение университетов и НИИ (США, Великобритания, Индия, Китай, Япония) |
| Реализация целевых программ, подпрограмм и проведение мероприятий в рамках государственных программ | Законодательное обеспечение защиты интеллектуальной собственности и авторских прав (во всех развитых странах), государственные программы по снижению рисков и возмещению рисковых убытков (США, Япония) |
| Поддержка экспорта инновационных товаров | Создание широкой сети фондов венчурного капитала, используемого для реализации инновационных проектов силами предприятий (во всех развитых и развивающихся странах) |
| Обеспечение создания инновационной инфраструктуры | Создание сети научных парков, бизнес-инкубаторов и зон технологического развития (во всех развитых и развивающихся странах) |
| | Создание мощных государственных организаций (корпораций, агентств) обеспечивающих всестороннюю научно-техническую, финансовую и производственную поддержку инновационных МСП (США, Япония, Индия, Китай и др. страны) |

При реализации государственных инвестиционных программ особо следует уделить внимание контролю за расходованием денежных средств и его равномерности. Отечественный опыт показывает, что, как правило, в первом квартале финансируется из бюджета 10% годового плана, к концу второго квартала – 25 и к концу года – 95% и более. В результате бюджетные средства в начале года не введены в оборот, и исполнители программ вынуждены брать кредиты, что экономически нецелесообразно.

2. Создание государством благоприятных условий для активизации инвестиционной деятельности бизнес-структур, а также защиты прав и интересов инвесторов. Эффективной моделью будет частно-государственное партнерство. Со стороны государства выделяются с учетом экономической обоснованности инвестиционные ресурсы, определяются преференции по налогообложению и льготному кредитованию, гарантируется минимальный уровень доходности. Со стороны бизнеса эффективно используются все ресурсы, соблюдаются сроки реализации инвестиционных проектов, обеспечивается высокое качество работ, выполняются все договорные соглашения.

3. Разработка и успешная реализация регионального механизма стимулирования инвестиционной деятельности, которая будет зависеть от специфических условий институциональной среды конкретного региона и соответствовать государственной реформе развития экономики отраслей.

Ключевыми моментами должно стать:

– создание условий для технического перевооружения производства и внедрения инновационных технологий, кадрового обеспечения высокопрофессиональными специалистами, формирование благоприятного инвестиционного климата для бизнес-структур;

– ресурсное обеспечение инновационно-технологического развития, базирующееся на развитии территорий производственных зон, инженерном, энергетическом и транспортном обеспечении субъектов иновационно-инвестиционной деятельности;

– формирование институтов микрофинансирования в научно-технической сфере, увеличение объема финансирования из региональных и местных бюджетов (субсидии производства, экспорта, льготы по оплате аренды, доступное кредитование и др.).

4. Использование интеллектуального потенциала ученых России и отечественных разработок, усиление связи науки и производства. Особенно это актуально сейчас, когда российское образование и наука практически на грани разрушения. Требуется повысить качество образования и профессиональной подготовки выпускников. Зачастую методы работы, знания, умения и навыки, сформированные у большинства специалистов, недостаточны для динамичного инновационного развития бизнеса.

5. Формирование инфраструктуры научно-инновационной среды, привлекательной для инвестиций в экономику, включая создание малых инновационных предприятий, региональных аналитических центров, центров коллективного пользования, центров трансфера технологий, а также межрегионального информационно-аналитического центра.

Предложенные меры являются инструментами национальной модели инновационно-технологической модернизации российской экономики, обеспечивающими конкурентоспособное развитие и долговременный устойчивый рост экономики страны.

## Список использованных источников

1. Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» от 07.05.2013 № 93-ФЗ.

2. Борисов Е.Ф. Хрестоматия по экономической теории. Роберт Солоу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://polbu.ru/borisov_econtheory/ch76_all.html

3. Росстат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru

*Обґрунтовано необхідність інноваційно-технологічної модернізації російської економіки, як основи економічного зростання в період зниження її конкурентоспроможності та стагнації. На основі проведеного аналізу показників інноваційно-технологічного та інвестиційного рівнів розвитку економіки РФ виявлено тенденцію до зростання рівня зносу основних засобів при одночасному зменшенні їх оновлення. Мають місце низька інноваційна активність та незначне збільшення інвестицій в основний капітал, а модернізація виробництва здійснюється переважно за рахунок імпорту технологій. Сучасний стан російської економіки не стимулює вкладання коштів у розвиток вітчизняного бізнесу, інвестиційно-привабливими є закордонні країни, що призводить до відтоку капіталу. У порівняльній оцінці показано, що заходи державної підтримки інноваційної діяльності в економічно розвинених країнах спрямовані на прискорення інноваційних процесів в усіх сферах бізнесу, а не на їх стримування, як у РФ. Запропоновано векторні напрями інноваційно-технологічного розвитку російської економіки, які безперечно приведуть до конкурентоспроможного її зростання.*

***Ключові слова: інновація, технології, інвестиції, зношеність, економічне зростання, державна політика.***

*The necessity of innovation and technological modernization of the Russian economy as a basis for economic growth in a period of declining competitiveness and stagnation is validated. On the based of the analysis of indicators of innovation and technological investment and level of economic development of the Russian Federation showed a trend growth level of depreciation of fixed assets, while reducing their renewal, holds low innovation activity and a slight increase in fixed capital investment and modernization of the production is carried advantage through technology imports. Current state of the Russian economy does not stimulate investment in the development of domestic business investment are attractive foreign countries, leading to an outflow of capital. In the comparative assessment shows that the measures of the state support of innovation in developed countries are seeking to accelerate innovation processes in all areas of business, rather than on their deterrence, as in Russia. Vector directions of innovation and technological development of the Russian economy, which undoubtedly leads to a competitive its growth, are proposed.*

***Key words: Innovation, technology, investments, depreciation, economic growth, state policy.***

*Одержано 21.02.2014.*

УДК 001.5(477)

**Н.І. КЛИМОВИЧ,**
*старший викладач*
*Дніпропетровського університету*
*імені Альфреда Нобеля*

# ОСОБЛИВОСТІ ТА СПЕЦИФІКА РОЗВИТКУ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

*В основі економічних перетворень розвинених країн лежать наука та науково-технічний прогрес. Саме високотехнологічна, наукомістка продукція визначає перспективи економічного зростання світової економіки. Негативний розвиток інноваційної діяльності країни виник та посилився протягом багатьох років незалежності України. Проведений аналіз науково-технічної діяльності дав змогу визначити основні проблеми, до них можна віднести мізерне фінансування, невизначення пріоритетних напрямів розвитку науки, незацікавленість суспільства та держави у наукових розробках. Вирішення цих проблем можливе за рахунок застосування сучасних високоефективних технологій, сприяння розвитку науково-технічного потенціалу та його кадрового забезпечення, створення умов для фінансування наукових розробок.*

***Ключові слова: наука, науково-технічний потенціал, науково-технічна діяльність, потенціал, науково-технічний прогрес, інноваційна діяльність, інновації, інноваційні технології.***

**Вступ.** Протягом багатьох років в економічній науці зростає інтерес до проблем, які пов'язані з науково-технічною діяльністю. Розвиток науки і техніки завжди був визначальним фактором економічного зростання суспільства, підвищення добробуту його членів, їх духовного та інтелектуального розвитку.

Світовий досвід свідчить, що науково-технічний прогрес залишався стабільним фактором нагромадження фінансових коштів для розширеного відтворення, подальшого розвитку інновацій та найбільш вигідною, хоча і дуже ризикованою, сферою розміщення капіталу. У розвинених країнах асигнування в науку не знижувались навіть у періоди економічних спадів і відзначались більш високими темпами зростання, ніж виробництво.

Після проголошення незалежності України наша держава отримала ряд фундаментальних проблем. Розпад СРСР призвів до втрати структурних науково-технічних зв'язків, що унеможливлювало подальше ефективне функціонування суб'єктів вітчизняної економіки. Одночасно виникла інша проблема – ставлення держави до науки. Хоча було прийнято ряд законів стосовно пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки, закони про науку і науково-технічну діяльність, а також ряд загальнодержавних та регіональних стратегій інноваційного та науково-технічного розвитку, які давали змогу сформувати ефективний сектор наукових досліджень за підтримки держави. Але за роки незалежності науково-технічний потенціал втратив найбільшу свою частину. Таким чином, проблема не в інституційній чи законодавчій площині, а саме у ставленні суспільства і держави до науково-технічного потенціалу країни, що і визначає актуальність цієї статті.

**Аналіз останніх джерел та досліджень.** Цією проблематикою в різні часи займалися вітчизняні та іноземні вчені, такі як А.І. Амоша [1, 2] А.М. Власова [3], Н.В. Краснокутська, В.М. Геєць [4], В.П. Семиноженко, С.Ю. Глазьєв [5], О. Водичева, Л. Гохберг, І. Дежина, І. Кузнецова, Г. Лукина, Н. Розанова, О. Рязанова, О. Савицька, Р. Фатхутдинов. У працях зазначених авторів основну увагу сконцентровано на проблемах фінансування та розвиткові інноваційної діяльності.

*© Н.І. Климович, 2014*

**Метою** статті є дослідження реальної ситуації у сфері науково-технічної діяльності в Україні та знайдення шляхів щодо подальшого розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** Науково-технічна діяльність являє собою діяльність, яка спрямована на отримання та використання нових знань для вирішення технологічних, інженерних, економічних, соціальних та інших проблем, а також забезпечення функціонування науки, техніки та виробництва як єдиної системи.

До науково-технічної діяльності відносять увесь процес створення інноваційної продукції – від виникнення ідеї до її впровадження у виробництво або продажу.

У базових сферах зберігся основний науково-технічний та технологічний потенціал, але він не використовується в повному обсязі, існують проблеми технологічного відставання України, відсутності фінансування як державного так і приватного сектора науково-технічної діяльності, відсутність чітко розроблених мотиваційних чинників науково-технічного потенціалу.

За оцінкою вітчизняних економістів для науково-технічної сфери України характерні такі тенденції:

– зменшення кількості науково-технічних організацій;
– старіння лабораторного устаткування;
– низький рівень попиту на вітчизняну наукову продукцію;
– зниження інтересу до наукових установ з боку держави та приватного сектора;
– відтік наукових кадрів за кордон;
– «старіння» наукових кадрів;
– скорочення кваліфікованого допоміжного персоналу в науково-технічній сфері [1].

Ураховуючи те, що інноваційна діяльність – це основний елемент науково-технічної діяльності, і вирішення проблем фінансування інноваційної діяльності забезпечить необхідний розвиток науково-технологічного прогресу в національній економіці [3].

У табл. 1 наведено динаміку чисельності виконавців та кількості організацій, які здійснюють наукову та науково-технічну діяльність, за період з 1999 по 2013 рр.

*Таблиця 1*

**Динаміка чисельності виконавців та кількості організацій, які виконують наукову та науково-технічну діяльність за 1999–2012 рр. [6]**

| Рік | Кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки | % до попереднього періоду | Чисельність виконавців науково-технічної діяльності, осіб | % до попереднього періоду |
|---|---|---|---|---|
| 1996 | 1435 | – | 160103 | – |
| 1997 | 1450 | 101 | 142532 | 89,02 |
| 1998 | 1518 | 104,7 | 134413 | 94,3 |
| 1999 | 1506 | 99,2 | 126045 | 93,8 |
| 2000 | 1490 | 98,9 | 120773 | 95,8 |
| 2001 | 1479 | 99,3 | 113341 | 93,9 |
| 2002 | 1477 | 99,9 | 107447 | 94,8 |
| 2003 | 1487 | 100,7 | 104841 | 97,6 |
| 2004 | 1505 | 101,2 | 106603 | 101,7 |
| 2005 | 1510 | 100,3 | 105512 | 98,9 |
| 2006 | 1452 | 96,2 | 100245 | 95,01 |
| 2007 | 1404 | 96,7 | 96820 | 96,6 |
| 2008 | 1378 | 98,2 | 94138 | 97,2 |
| 2009 | 1340 | 97,2 | 92403 | 98,2 |
| 2010 | 1303 | 97,2 | 89534 | 96,9 |
| 2011 | 1255 | 96,3 | 84969 | 94,9 |
| 2012 | 1208 | 84,2 | 82032 | 96,5 |

Як видно з табл. 1, йде зниження кількості наукових організацій та виконавців наукових та науково-технічних робіт, що пов'язане зі зменшенням матеріально-технічного забезпечення науково-дослідної діяльності, а саме, потрібні кошти на оновлення техніки та обладнання. Гострою проблемою залишається і зменшенням кількості науковців (виконавців НДДКР). Це пов'язане з низьким престижем наукової праці та соціального захисту науковців, що призводить до відтоку молодих, талановитих науковців в інші сфери економічної діяльності або їх виїзду за кордон.

Наукова та науково-технічна робота віддзеркалює загальний економічний стан держави в цілому. Протягом останніх років відбулося незначне підвищення витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт, але питома вага цього показника у ВВП знизилась до 0,79. Це свідчить про зниження уваги з боку держави до наукової та науково-технічної роботи. На відміну від розвинутих країн, які приріст ВВП забезпечують за рахунок виробництва та експорту наукоємної продукції, Україна розвивається без суттєвого використання результатів наукових досліджень. На світовому ринку Україна представлена переважно продукцією оборонно-промислового комплексу та авіаційної промисловості.

Аналіз статистичних даних щодо джерел фінансування наукових та науково-технічних робіт показує, що в основному наука працює за рахунок державного бюджету та коштів замовників.

Як видно з рис. 1, 48% витрат припадає на науково-технічні розробки, близько 25 спрямовані на виконання фундаментальних досліджень, 18 – на виконання прикладних досліджень, 9% – на надання науково-технічних послуг.

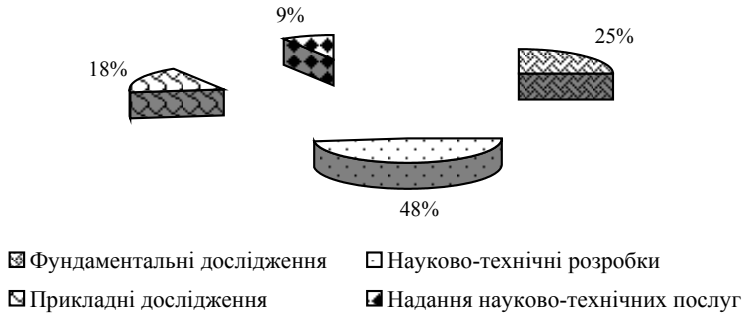



**Рис. 1. Розподіл фінансування на НДДКР в Україні (розроблено автором за даними Держкомстату України [6])**

Фінансування фундаментальних досліджень на 95% складається з коштів державного та місцевих бюджетів, прикладних досліджень – на 75 складається з коштів державного та місцевих бюджетів, і тільки виконання науково-технічних розробок – 30 – за рахунок бюджету, 46 – кошти іноземних компаній та 24% – за рахунок коштів вітчизняного підприємницького сектора.

Таким чином, основними джерелами фінансування вітчизняних НДР виступають кошти державного бюджету, власні кошти наукових установ, а також кошти іноземних та вітчизняних замовників. Світова практика свідчить про те, що створення інновацій значною мірою має приватне коріння і не є державною політикою. Так, у розвинених країнах частка приватного сектора у фінансуванні науки складає 70% від загального фінансування.

Незважаючи на те, що за останні роки відбувається позитивна динаміка фінансування наукового потенціалу в Україні, вітчизняна наука не є основою економічного зростання. Більшість фахівців стверджують, що обсяги фінансування і сьогодні не дають можливість вирішення матеріально-технічних проблем, які стоять перед наукою.

Перш за все, залишається гострою проблемою матеріально-технічне забезпечення науково-дослідної діяльності, яка потребує значних фінансових ресурсів на оновлення техніки та обладнання.

По-друге, соціально не захищеними залишаються наукові кадри. Основною проблемою цієї категорії залишається рівень заробітної плати науковців. Таким чином, престиж професії різко знижується. За останні роки кількість вчених, які виїхали за кордон, зменшилась, але ця проблема і сьогодні залишається дуже актуальною. Аналіз відтоку наукових кадрів свідчить про те, що виїжджають ті науковці, які можуть запропонувати нове знання, що не має перспектив для розвитку або застосування в нашій країні.

Також стає досить актуальною проблемою міждержавна мобільність наукових кадрів. Багато вітчизняних вчених відповідно до міжнародних договорів про співпрацю виїжджають до закордонних наукових центрів (на стажування чи тимчасову роботу), тим самим відбувається переміщення центрів науково-технологічної активності.

Актуальною проблемою залишається і те, що більшість науковців, які залишаються в Україні, займаються паралельними видами діяльності (політика, підприємництво). Виходячи з цього, значно знижується, а іноді і унеможливлюється процес ефективної наукової діяльності.

У цих умовах вітчизняний науковий потенціал не виконує економічну функцію, а провідні вітчизняні науковці вже давно наголошують, що проблема фінансового забезпечення вирішується ситуативно, що державна підтримка науки є такою, що наука може виконувати лише соціокультурну функцію [7].

Таким чином, розвиток науково-технічного потенціалу повинен розглядатися з позиції інноваційної безпеки країни. Головним завданням інноваційної безпеки має бути перехід до створення конкурентних переваг у високотехнологічних галузях. Для цього потрібно провести кардинальні заходи щодо оновлення системи організації наукових досліджень, кадрового забезпечення, збереження наукового потенціалу держави та підвищення престижності науково-технічної праці.

Для забезпечення достатнього рівня фінансування науково-технічної діяльності потрібно сформувати сприятливий інвестиційний клімат за рахунок створення розвинутого фондового ринку. Головним принципом інвестиційної політики вважається поєднання інвестицій з інноваціями. Також головним пріоритетом щодо розвитку та належного фінансування науково-технічної діяльності виступає чітке визначення напрямів науки та технологій, які мають відповідний науково-технічний потенціал і досягнення світового рівня.

**Висновки та перспективи подальших наукових розробок у цьому напрямі**. Підсумовуючи викладене, зазначимо, що загальна концепція розвитку науково-технічної діяльності повинна ґрунтуватися на забезпеченні належних інституційних перетворень та використанні низки економічних стимулів усіх учасників науково-технічної діяльності.

Таким чином, до основних пріоритетів розвитку науково-технічної діяльності України можна віднести запобігання надходженню застарілих та малоефективних технологій; сприяння застосуванню сучасних високоефективних технологій, розвитку наукового потенціалу та кадрового забезпечення; створення умов для розширення і збільшення кількості інноваційних структур (технопарки, технополіси, бізнес-інкубатори, інноваційні центри, інноваційні біржі).

Саме тому метою подальших досліджень є аналіз формування та розвитку наукового потенціалу, а також дослідження методів його оцінки в науково-технічній діяльності підприємств машинобудівної галузі України.

## Список використаних джерел

1. Амоша А.И. Методология оценки эффективности инноваций в угольном производстве / А.И. Амоша, А.И. Кабанов, В.Е. Нейенбург, Ю.З. Драчук. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2005. – 250 с.

2. Амоша О. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення / О. Амоша // Економіст. – 2005. – № 6. – С. 28–34.

3. Власова А.М. Инновационный менеджмент: учеб. пособ. / А.М. Власова, Н.В. Краснокутская. – К.: КНЕУ, 1997. – 92 с.

4. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.

5. Глазьев С.Ю. Экономическая теория технического развития: монография / С.Ю. Глазьев. – М.: Наука, 1990. – 232 с.

6. Держкомстат України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

7. Маліцький Б.А. Актуальні питання методології та практики науково-технічної політики / Б.А. Маліцький, І.О. Булкін, І.Ю. Єгоров; за ред. Б.А. Маліцького. – К.: УкрІНТЕІ, 2001. – 204 с.

8. Про наукову і науково-технічну діяльність: Закон України від 17.11.2005 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.osvita.org.ua.

*В основе экономических преобразований развитых стран лежат наука и научно-технический прогресс. Именно высокотехнологичная, наукоемкая продукция определяет перспективы экономического роста мировой экономики. Негативное развитие инновационной деятельности страны возникло и усилилось в течение многих лет независимости Украины. Проведенный анализ научно-технической деятельности позволил определить основные проблемы, к ним можно отнести мизерное финансирование, определение приоритетных направлений развития науки, незаинтересованность общества и государства в научных разработках. Решение данных проблем возможно за счет применения современных высокоэффективных технологий, содействие развитию научно-технического потенциала и его кадрового обеспечения, создания условий для финансирования научных разработок.*

***Ключевые слова: наука, научно-техническая деятельность, научно-технический потенциал, научно-технический прогресс, инновационная деятельность, инновации, инновационные технологии.***

*Science and technological progress are at the core of economic reforms in developed countries. It is a high-tech; high-tech products determine the prospects for economic growth in the world economy. Complex of problems in science and technology activities that have emerged and accumulated over the years of Ukraine's independence increased negative development of innovative activity of the country. The development of in Ukraine has a number of fundamental problems. The analysis of scientific and technological activities made it possible to identify the main problems that can be attributed to them: inadequate financing without identifying priority areas of science, society and the State's lack of interest in scientific developments. Solving these problems is possible through the use of modern high technologies, promotion of scientific and technological potential and its staff, creating the conditions for funding scientific research.*

***Key words: science, scientific and technical activities, scientific and technical potential, scientific and technological progress, innovation, innovations, innovative technologies.***

*Одержано 21.02.2014.*

УДК 330.1:32

**Г.В. КОЛОДКО,**
*доктор хабилитованный, профессор*
*Академии имени Леона Козминского*
*(Варшава, Польша)*

# НОВЫЙ ПРАГМАТИЗМ – ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА БУДУЩЕГО

*Рассмотрены альтернативные платформы развития рыночной экономики, показано, что новый прагматизм, основанный на минимизации неравномерного распределения доходов, позволяет добиться большего роста общественного удовлетворения, чем при росте неравенства. Приведенные результаты указывают те рычаги, которые, в первую очередь, должно задействовать государство в ходе регулирования развития экономики.*

***Ключевые слова: неравенство, неолиберальный капитализм, новый прагматизм, индекс Джини, трансформация системы ценностей.***

Как совместить практический подход к экономике с принципиальностью? Можно ли быть одновременно хозяйственным прагматиком и человеком с принципами? И стоит ли? И можно, и стоит. Если мы хотим, чтобы мир будущего был миром спокойствия и гармоничного развития – а ведь мы очень этого хотим – следует в процессы экономическогоой репродукции восстановления внести новые ценности, но при этом ни на одну минуту нельзя забывать о прагматизме, который является фундаментальным, неликвидным, непреходящим, неизбывным признаком рационального ведения хозяйства. Нужен прагматизм, способствующий многокультурности и выходящий из той системы ценностей, которая способствует партиципационной глобализации, социальной сплоченности и уравновешенному развитию.

Здесь нет противоречия, поскольку имеет место далеко продвинутая, хорошо развитая тождественность между главными ценностями, лежащими в основе общественных процессов ведения хозяйства, а также его экономическими целями. В обеих трактовках самое важное – это сбалансированнное долгосрочное общественно-хозяйственное развитие. В его основе – три составляющие:

1) рост, сбалансированный в экономическом плане, то есть относительно рынков товаров и капитала, инвестиций и финансов, а также рабочей силы;

2) рост, сбалансированный в социальном плане, то есть основанный на справедливом, общественно акцептующем разделении доходов, а также соответствующем участии основных групп населения в общественных услугах;

3) рост, сбалансированный в плане экологии, то есть основанный на сохранении соответствующих соотношений между хозяйственной деятельностью человека и природой.

Таким образом, не нужно класть на алтарь безотлагательных конъюнктурных или тактических дел базовые принципы, следует подчинить этим принципам практическую стратегическую деятельность. Этот императив определяет тропу эволюции политической экономии будущего. Хорошая экономика – это не только описание мира, а также инструмент для его изменения к лучшему.

Соотношение доходов имеет принципиальное значение для продолжительного во времени экономического роста. В частности, ему способствует их уравновешенное разделение. Этот вывод опирается на компаративистские исследования длительных наблюдений и является неопровержимым. Более прочный экономический рост присущ странам с относительно низкой степенью неравномерности в доходах. Более



*© Г.В. Колодко, 2014*

того, соотношение доходов там имеет большее значение для экономической динамики, нежели либерализация торговли и качество политических учреждений [1]. Уже это утверждение подсказывает, на что политика развития должна обращать особое внимание в будущем.

Огромное значение имеет возможность реализации двух целей «одним выстрелом», причем одна из них – социально уравновешенное разделение доходов служит средством для реализации другой, то есть экономического роста. Этой зависимости не сумела и не хотела понять неолиберальная экономическая мысль, а также основанная на ней экономическая политика и поэтому, ведя к серьезному кризису, сама себя разрушила. Не сумела этого понять также экономическая мысль, отображающая постулаты государственного капитализма и поэтому он также не имеет лучезарного будущего. Пришло время Нового Прагматизма.

Мы нисколько не игнорируем соперничество неолиберального капитализма с государственным капитализмом, но вместе с тем не эта дихотомия будет иметь принципиальное значение для будущего. Ее форму предрешит результат конфронтации обеих этих систем современного капитализма с социально-рыночной экономикой в форме Нового Прагматизма. Главная линия столкновения проляжет между стремящимся вернуть силы и позицию неолиберализмом, а также враждебным по отношению к нему государственным капитализмом и концепцией аутентичного общественно-экономического прогресса. Его плоды должны быть доступными широким массам, а не только узким кругам, которые руководствуются партикулярными интересами, а также их хорошо оплачиваемым лоббистам в политике, медиа и «науке». Ни одна из систем, в которой большинство населения пребывает в экономически неблагоприятных условиях и стоит на грани социального «маргинеса», а узкие группы, называемые «элитами», в то же время купаются в чрезмерном богатстве, не имеет перед собой перспективного будущего.

И что знаменательно: даже оплот экономической ортодоксии, которым в течение многих лет был Международный валютный фонд, признает, что политика преодоления кризиса в высокоразвитых странах – как в Соединенных Штатах, так и в Европейском Союзе – должна сосредоточиться на повышении налоговых поступлений (прежде всего со стороны более состоятельных слоев населения), нежели на урезании бюджетных расходов (прежде всего адресованых более бедным слоям). Стоит сразу добавить, что увеличение фискальных поступлений не должно везде и всюду сводиться к поднятию налогов, потому что данной цели можно достигать также путем ликвидации налоговых льгот, а также усовершенствования механизмов взыскания причитающейся суммы. В результате все это приводит к измененим в структуре конечного спроса, также уменьшается масштаб диспропорций в доходах, что способствует ограничению как причин кризиса, так и его последствий.

Тот же результат достигается в тех типах экономики, которые эмансипируются редистрибуцией доходов. Редистрибуция, в свою очередь, приводит к редукции неравномерности в распределении доходов и в результате способствует экономическому развитию.

Более того, при определенном уровне национального дохода и минимизировании его неравномерного разделения можно добиться большего роста общественного удоволетворения, чем даже при условиях его **количественного** роста. Это подсказка для экономической политики имеет капитальное основополагающее значение – в конечном итоге не только для политики, но также для воспитательно-дидактичной системы. Чем больше люди будут это понимать, тем легче будет двигаться в подобном направлении. Но вместе с тем существует риск, что политика, основываясь на таком тезисе, вместо того, чтобы быть прагматичной, может оказаться популистской. Еще большая трудность состоит в том, что прирост продукции измерить достаточно легко, что же касается уровня удовлетворенности населения – оценками легко манипулировать.

Можно существенно повысить уровень общественного удоволетворения, снижая коэфициент Джини касательно того или иного пункта, вместо того,чтоб взвинчивать традиционно просчитанный ВВП на несколько процентов. Экономическая политика в будущем вынуждена будет все чаще прибегать к таким действиям. Это будет легко реализовать, потому что, с одной стороны, безусловный уровень продукции и потребления будет постоянно расти, а с другой – еще больше увеличится нынешний уровень неравномерности доходов. Иными словами, при рассмотрении проблемы неравенства из этой ситуации всегда можно найти выходы. Поскольку в бедных странах еще много лет наибольшее значение будет иметь экономический рост, то в большинстве богатых стран (за исключением общественных рыночных экономик, которые характеризуются низкой степенью неравномерности), соответственно, целенаправленные изменения в распределении доходов.

Более того, необоснованным неравенствам, которые возникают вследствие патологии распределительных отношений, следует решительно противодействовать, поскольку они ослабляют взаимное доверие между людьми, что, в свою очередь, вредит общественному капиталу, без которого невозможны процессы развития [2]. Если доверием не наделяются разные профессиональные и социальные группы, если общество не испытывает доверия к власти, а она отвечает ему взаимностью, если не доверяют друг другу предприниматели, общественный капитал вместо того, чтобы умножаться, разрушается. В экономике, как в семье: даже если денег достаточно, но не хватает доверия, дела обстоят плохо.

А как обстоят дела с накоплением капитала? Ведь он необходим для нормального функционирования экономики, прежде всего для инвестирования в модернизацию существующих и создания новых производственных сил. Разве короткая шкала дохода не ослабит склонность к экономии, следовательно, к созданию капитала и его инвестированию в лучшее будущее? Ничуть.

Нет ни эмпирических, ни теоретичих доказательств, что в экономиках с более однородной структурой доходов больше экономят и меньше инвестируют. Достаточно проследить течение соответствующих процессов в сфере формирования капитала в Австрии, Франции, нордических государствах и других странах с приближенной к этой точке зрения характеристике, чтобы удостовериться, что их более эгалитарные общества сумели экономить не меньше, чем в странах с более элитарными моделями распределения доходов.

Для подтверждения данного тезиса – выводы, которые несложно вывести из сравнения экономик с так называемым большим или меньшим «государственным участием». В течение нескольких десятков лет (1960–1995) в странах с малым, приблизительно 30-процентным участием государства в перераспределении национального дохода (и в связи с этим с бо́льшими неравномерностями в его разделении) уровень инвестиций, то есть их процент к ВВП составлял в среднем 20,7, а в странах с большим масштабом бюджетной редистрибуции, с приблизительно 50-процентным участием государства в ВВП (и в связи с этим относительно меньшими неравномерномостями в распределении доходов), уровень инвестиций составлял в среднем 20,5%. Практически никакой разницы. Можно иметь такую же способность к формированию капитала, что решает вопрос об экономическом росте в будущем, при менее неуравновешенном разделении доходов, что свидетельствует об удовлетворении состоянием экономики в нынешнем времени сегодня. И это является важным наставлением экономической политики Нового Прагматизма. Именно такое положение вещей должно быть в будущем, так должно видеться будущее.

Неустанный рост человеческих потребностей с сопровождающим их непреодолимым стремлением к удовлетворению – это обоюдоострый меч. Перешагивая многие барьеры и перманентно стимулируя хозяйственную конъюнктуру, он является неликвидным звеном процесса расширенного производства, то есть экономического роста. Вместе с этим выступает разрушительной силой, поскольку умеет затуманивать разум,

искажать преференции, провоцировать предосудительные свойства и впоследствии внедрять в ведение хозяйства иррациональные элементы.

Большую проблему преставляет неукротимый рост потребительских запросов. Глубокий кризис слегка их ослабил и немного переместил во времени. Этот феномен – результат определенной системы ценностей. С того времени, как несколько веков назад человечество вырвалось из оков простой репродукции простого воспроизводства, когда размер и условия производства и потребления воссоздавались от периода к периоду без изменений, и перешло к количественному росту, потребности остаются неудовлетворенными, несмотря на постоянно растущий размер производства.

В прошлом достаточным для жизни человека был тот объем продукции, как, например, год назад, а на данный момент главным приоритетом является количество – чем больше, тем лучше. Но действительно ли лучше? Говорят, что аппетит приходит во время еды, но это господствующее экономическое «обжорство», а вместе с ним хозяйственная «тучность» приводят к многочисленным общественным патологиям. Экономике, как и другим здоровым организмам, нужна рациональная «диета». Экономике будущего нужна умеренность.

Кроме роста удовлетворения потребностей, существует еще больший темп развития самих потребностей. Что мы получаем в итоге? Несмотря на постоянный экономический рост, разрыв между потребностями и их удовлетворением все равно увеличивается. Несмотря на то, что мы имеем больше, нам не становится лучше. Эта проблема по своей сути психологическая, но она имеет огромные экономические последствия. В свое время я определил этот синдром как парадокс низшего уровня удовлетворения потребностей при высшем уровне потребления [3]. Эту проблему необходимо решить, в противном случае эта вечная погоня за количеством производимых товаров будет продолжаться, что приводит к истощению окружающей среды и общественному хаосу, но при этом удовлетворенность от потребления так и останется на прежнем уровне. Тогда к чему эти жертвы?

Прежняя логика общественного процесса репродукции заключается в автономно растущих потребностях владения и потребления разнообразных товаров, что стимулирует рост их продукции. Одновременно растут доходы, за которые можно приобретать производимое и пользоваться теми или иными услугами. Растут также сами потребности, которые в эпоху консьюмеризма, как правило, удерживаются выше уровня их удовлетворения. Следовательно, возникает определенное состояние напряжения, которое выступает как движущей силой экономического роста, так и причиной недовольства из-за существующего положения вещей. Если потребности растут быстрее, чем удовольствие от их потребления, увеличивается также индивидуальная и общественая фрустрация. Есть только один способ избежать этого синдрома – замедление темпа роста потребностей.

Теоретически можно постулировать ускорение (увеличение) темпа роста продукции, но по уже хорошо известным нам причинам, практически это не является возможным, а аксиологически – не показано. Более того, из сущности нынешней формы механизма репродукции следует, что ускорение экономического роста влечет еще большее ускорение нарастания потребительских аппетитов и система вновь возвращается к этому же синдрому.

Так же как постулирование нулевого роста является экономическим нонсенсом, общественный нонсенс – пускать проблему потребительских потребностей на самотек. Традиционная экономика предполагает, что потребности не ограничены, и в принципе вообще не занимается этой категорией. Сосредоточивается на исследовании факторов, формирующих эффективный спрос, следовательно только на потребностях, которые могут быть удовлетворены, потому что поддерживаются реальной покупательской способностью. Если ты хочешь иметь новейший iPad – это потребность. Если у тебя есть, за что его купить – это спрос. Если же ты хочешь его приобрести, но не имеешь средств для осуществления покупки, ты не являешься предметом заинтересован-

ности узко представленной экономики. А вот когда найдутся деньги, ты становишься объектом ее исследований.

Можно сузить подход к делу и заниматься исключительно тем, как создать спрос, чтобы можно было продать то, что мы умеем производить. Но ведь лучше расширить поле размышлений и найти ответ на вопрос, какие из потребностей и как побуждать, чтобы таким образом мотивировать людей к получению образования и более производительной работе, что в будущем будет приносить высокие доходы и в результате пользоваться большим спросом. Поэтому становится очевидным, что современная экономика не может не заниматься механизмами формирования потребностей и способами их удовлетворения. Этим больше интересуются такие направления, как бихевиоральная экономика и некоторые общественно ориентированные течения экономической мысли.

Исследование потребностей – их характера и структуры, приоритетов и преференций – необходимо с точки зрения управления развитием реальной сферы экономики. Потому что существенная часть потребностей со временем становится спросом. На многие потребности, которые на микроэкономическом уровне будет стараться распознать маркетинг и которые исследует экспериментальная экономика, следует посмотреть как на потенциальный спрос. Пока что его на рынке нет (или он существует в форме «торговой выставки», то есть сам процесс можно сравнить с гулянием по торговым пассажам, чтобы посмотреть, «что предлагают» и помечтать, что можно было бы купить, если бы было за что), но со временем он может там появиться. Естественно, это не просто вопрос времени, скорее, результат роста реальных доходов покупателей или изменений их потребительских преференций. Таким образом мы выяснили, что часть потребностей – это потенциальный спрос, который станет реальным, и нужно заблаговременно знать, каким реальным предложением придется его уравновесить.

Если речь идет о смартфоне нового типа, его нужно оставить исключительно рынку. Если же об услугах здравоохранения или развития механизации, то будет очень кстати, если государство учтет импликации грядущих изменений в бюджетной и инвестиционной политике.

Очевидно, что с течением времени наши желания и стремления будут менятся, и соответственно изменятся предложения. Пребывая под давлением постоянного разрыва между потребностями и стремлениями, с одной стороны, и удовлетворением и владением – с другой, мы будем мотивированы на поиск дополнительных доходов, потому что повышение стандарта жизни потребует увеличения расходов. Если мы не можем получить больше и лучше сегодня, мы постараемся достичь всего этого завтра. Следовательно, экономика будущего – это не экономика состояния, а экономика изменений.

Дело необыкновенно сложное с каждой точки зрения – этической, психологической, общественной, экономической, юридической, политической. Ведь людям нельзя запретить стремиться владеть чем-то, как нельзя приказать им чего-то хотеть. Это была бы реальность Оруэлла. Естественно, есть исключения, когда ситуацию следует контролировать, особенно там, где имеют место негативные внешние эффекты потребления (например, в случае с наркотиками, огнестрельным оружием или необузданным азартом). Следовательно, в общественных интересах, чтобы потребности такого рода контролировались и изживались, нужно организованной деятельностью предотвращать их распространение. Но некоторые потребности полностью контролировать не удается.

Для примера можно рассмотреть сухой закон в США в 1920-х годах. Его отменили из-за того, что он был признан неконституционным. Иными словами, людям не понравилось, что вместо них принимают решение о том, употреблять алкоголь или нет. Но есть сферы, которые просто необходимо очень жестко контролировать. Например, нельзя допустить либерализацию рынка наркотиков и порнографии.

Именно поэтому, учитывая общепризнанные ценности, во многих сферах на законодательном уровне вводятся те или иные ограничения, чтобы приглушить эскалацию потребностей в этой сфере, но вместе с тем вводятся в действие механизмы черного рынка. С другой стороны, небольшая толерантность в Голландии по отношению к «мягким» наркотикам повлекла спад спроса на вредные «жесткие» одурманивающие средства. Опыт Дании свидетельствует о том, что либерализация рынка порнографии посодействовала спаду уровня сексуальных преступлений. С точки зрения основной культурной и воспитательной цели применение исключительно ригористических запретов приводит к ограниченному эффекту и иногда – к отрицательным побочным последствиям. Значит, это направление не совсем верное.

Куда же следует двигаться? Сам рынок никогда не оказывает сопротивления этому вызову, следовательно, нужны определенные общественные организации, прежде всего, государство с его регулированием, а также инвестициями в человеческий капитал, потому что чем выше вытекающий отсюда уровень общественного сознания, тем интеллигентнее станет формирование собственных потребностей. Стоит отметить, что образование имеет принципиальное влияние на характер потребностей. Вместе с ростом образования потребности перемещаются в сторону культурных благ и услуг. Когда доходы растут, а уровень образованности нет, это несет определенные последствия для экономики. Вспомним классический пример: меньше водки – больше книг. Первую потребность стоит ограничивать, а вторую культивировать, применяя с этой целью фискальные инструменты.

На вопрос о том, каким образом этого достичь, педагог ответил бы так: путем образования и воспитания. Священник бы не сомневался, что дело в совести, формирующей привычки и личность. Психолог порекомендовал бы культивирование соответствующих черт характера. Социолог посоветовал бы создать привлекательные образцы общественных взаимодействий, которым можно подражать.

А что должен сделать экономист? Неолиберализм знает: оставить все как есть и дальше рассказывать разные небылицы о том, что любой может стать миллионером или в настоящее время каждый выпускник школы бизнеса – Крезом. Зато честный экономист подойдет к делу прагматично. Сначала попробует разузнать как можно больше информации обо всех вышеупомянутых дисциплинах, чтобы потом предложить механизм действий в виде треугольника развития, главными вершинами которого будут ценности, учреждения (институты) и политика. И ни на минуту не забудет о том, что то, чего люди хотят, в огромной мере зависит от того, что они знают.

Уменьшить разрывы между нарастанием субъективных потребностей и объективными возможностями их удовлетворения не удастся без соответствующих переоценок в сфере индивидуальных и социальных стремлений. Не удастся их уменьшить также без соответствующих регулирований, блокирующих экспансию «негативных, плохих» потребностей и рассудительно содействующих «добрым». Это может быть стимулирование интереса к спортивной активности или чтению книг. Все это не удастся сделать без «смычки» с конкретной политикой, где особое значение имеет недопущение чрезмерных прибылей и имущественного расслоения общества.

Возьмем конкретный пример. Пока все соседи ездили на работу на «фиате», ни один из них не нуждался в «мерседесе». Когда несколько из них пересели в «мерседесы», другие испытали острую потребность сделать то же самое. Классический эффект демонстрации. В индивидуальном случае он может мотивировать к повышению квалификации и поиску лучше оплачиваемой работы. В макромасштабе – ведет к тому, что, кроме увеличения национального дохода, растет недовольство людей. Хотя раньше большинство из них добирались на работу на общественном транспорте.

Хочу отметить: мои рассуждения не служат призывом к какому-либо антимотивировочному эгалитаризму, они лишь подчеркивают значение общественно уравновешенного разделения доходов. То есть такого их дифференцирования, которое, принци-

пиально отражая вклад отдельных личностей и групп в создание национального дохода, гарантирует справедливое и эффективное их участие в его распределении.

Опять же обратимся к наглядному примеру. Много говорится о несомненных достоинствах планшетного компьютера и том, что он необходим большому количеству людей. Его имеют многие в Соединенных Штатах, немало – в Польше, немного меньше – в России, еще меньше – в Китае и почти совсем не имеют на Кубе. В случае исследования общественного мнения оказалось бы, что более всего испытывают недовольство из-за «невладения» в Польше – в несколько десятков раз больше, чем на Кубе. Главная причинина – наличие данного устройства у меньшего количества людей, следовательно, и недовольных будет меньше. Что мы имеем в итоге? Нехватка эффекта демонстрации (по крайней мере, на данный момент). С течением времени потребность в планшетном компьютере там тоже возникнет, но пока нет реалистичных перспектив ее удовлетворения, ее не следует «раздувать». И наступит момент, когда люди (неважно, на Кубе или в Польше) начнут покупать «планшеты», потому что или сами научатся их производить, или с рентабельностью продавать за границу ту или иную продукцию, чтобы иметь за что их импортировать – потребность разовьется сама, без телевизионных клипов, полосных газетных реклам или больших билбордов, которые стимулируют, скорее, больные эмоции, чем здоровые усилия.

Так, нужно иметь амбиции – как отдельным личностям, так и целым народам. Без амбиций трудно зайти далеко и подняться высоко. Но когда амбиции носят гипертрофированный характер, не подкреплены возможностями, человек испытывет разочарование из-за невозможности их удовлетворения, которое может перерасти в настоящую депрессию. Избыток амбиций не содействует развитию, а препятствует ему. Есть принципиальная разница между амбициозными видениями и наивными иллюзиями. Именно первые должны быть присущи руководителям всех уровней. Их стремления должны обладать реальным культурным и экономическим потенциалом, а не превращаться в популистские пустые обещания.

Естественно, что общества и народы всегда стремятся «догнать» если не сразу Японию, то, по крайней мере, более богатого соседа. Мексиканцы мечтают о том, чтобы стать другими Соединенными Штатами, словаки хотят, чтобы у них было так же хорошо, как в Австрии, эстонцы сравнивают себя с Финляндией, а вьетнамцы намереваются обогнать Таиланд. Когда-то даже на PNG University в Порту Морсби меня спросили, когда в Папуа Новой Гвинее будет такой же уровень жизни, как в Австралии, а каирская журналистка хотела узнать, что я думаю о политиках Египта, которые объявляют о том, что смогут «догнать» Турцию на протяжении семи лет. Это и есть мегаломания, потому что в этом случае потребовалось бы удвоить ВВП на жителя Египта за этот период (нереалистичное основание) при условии (также нереалистичном), что в Турции в то же время будет полная стагнация, в то время, как там из года в год очень хорошо развивается конъюнктура.

Желание подняться вверх служит одной из важнейших приводных сил нивелировки развивающих отличий, но когда формулируются неосуществимые задачи в определенном промежутке времени, люди могут терять вдохновение. В своих амбициях надо всегда оставаться реалистом, то есть прагматиком. Польша может когда-то достичь ВВП на жителя на уровне Германии – так же, как это удалось ирландцам по сравнению с британцами, – но это не может произойти в течение жизни одного поколения, и даже при самой лучшей политике последних нескольких лет даже двух и трех может не хватить. Все познается в сравнении. Испании удалось приблизиться к уровню ВВП, которым довольствуются французы (35 600 долларов на жителя), а португальцам (соответственно 23 700) не удалось достичь этого относительно Испании (31 000). Отсюда следует постулат для политики экономического развития: умей оценить свои силы. Главное, не переоценить свой потенциал, в противном случае не сможете найти возможности для реализации свобственных целей.

Речь идет не о том, чтобы ограничивать человеческие потребности, следует всяческими способами добиваться удерживания необходимой с точки зрения удовлетво-

рения общественной гармонии между нарастанием старых и появлением новых потребностей и реалистичными возможностями их удовлетворения.

Поскольку в самом широком измерении вещь сводится к длительной максимизации степени общественного удовлетворения от экономической активности, следует посмотреть на Новый Прагматизм через призму целей общественно-экономического развития, определить его сущность и методы.

Удовлетворение потребностей людей при их полном «удовлетворении жизнью» – это цели развития согласно ценностям Нового Прагматизма. Рост ВВП – это средство достижения цели, а не цель. Самое время высокоразвитым странам уходить от максимизации дохода, прежде всего от взвинчивания валового внутреннего продукта. Если увеличивающиеся в течение полувека доходы не повлияли на рост удовлетворения жизнью богатых американцев, зачем так мучиться и нести дополнительные расходы также в виде увеличения продолжительности рабочего времени и еще более уничтожая окружающую среду? [4].

Кстати, кое-что интересное в этом направлении уже происходит, потому что даже во время президентской избирательной кампании в США в 2012 г. меньше говорилось о количестве, а больше – о качестве, как бы меньше о самом росте продукции, а больше о других аспектах рассудительного ведения хозяйства, например, финансовом и торговом равновесии, публичных услугах, трудоустройстве, хотя по-прежнему слишком мало о культуре и среде. Трансформация взглядов произошла под влиянием кризиса, но отчасти также путем эволюции способа мышления. Это хорошо, ведь мы становимся свидетелями принципиального переформулирования целей общественно-экономического развития. В будущем главным приоритетом будет не сама максимизация доходов, а увеличивающееся удовлетворение от сбора и разделения плодов этого роста, а также нематериальные ценности.

Допускается мысль, что если бы пропорции доходов в США складывались так, как в скандинавских государствах (что я считаю полностью невозможным, учитывая американские ценности) , ощущение взаимного доверия между людьми могло бы вырасти аж на 75%, а количество случаев психических расстройств уменьшилось бы на две трети. Число подростков, у которых рождаются дети, уменьшилось бы вполовину, а количество заключенных – на три четверти. Люди в итоге жили бы не только дольше, но и счастливей, потому что их рабочее время могло бы быть сокращено на одну шестую, то есть в сумме – на два месяца в году [5].

Соединенные Штаты – не пуп земли и уже никогда не получат такую возможность навязывать свои ценности другим, как непосредственно после окончания холодной войны, но изменения, совершаемые там, имеют значение не только для американцев, но также для других людей, которые все время равняются и мечтают достичь уровня жизни США. И подавляющее большинство влиятельных книг по экономике и другим общественным наукам появляется именно в Соединенных Штатах.

В этом контексте позитивным является то, что количественная экспансия в виде традиционно понимаемого экономического роста ослабевает по превышении порога ВВП в размере около 20 тыс. дол. на человека. Даже если окажется, что в условиях нынешней научно-технической революции динамика гаснет на высшем количественном уровне – скажем, 30 тыс. дол. в нынешних ценах, нужно будет радоваться, потому что возрастут шансы на выживание окружающей среды и больше времени будет посвящаться дальнейшему технологическому прогрессу, уменьшающему чрезмерное потребление невозобновляемых запасов. Следовательно, стоит радоваться еще и потому, что при более свободном количественном росте экономисты и политики обратят больше внимания на другие аспекты, которые решат вопрос качества жизни и удовлетворения, которое отсюда вытекает?

Я предлагаю другой измеритель хозяйственного прогресса, определяя его как Интегрированный Показатель Благополучия, сокращенно ИПБ [6], – как почтовый индекс, указывающий, в какую сторону направляться, чтобы не потерятся. Всего лишь

отчасти он зависим от ВВП, поскольку ценность этого композитивного показателя определяют также иные факторы. Детальнее ИПБ состоит:

1) из уровня валового внутреннего продукта – 40%;

2) субъективной сферы самочувствия, связанной с общей степенью удоволетворенности жизнью, в том числе и уровнем социальных услуг, а также оценками дальнейших его перспектив – 20%;

3) оценки состояния окружающей среды – 20%;

4) оценки свободного времени и наполняющих его культурных ценностей – 20%.

В этом предложении, достаточно безапелляционном, речь идет не о деталях, а о направлении поисков. Выход из нынешней затрудненной ситуации условный, потому что является императивом определения целей экономического развития. Не опираясь, следовательно, на ИПБ, который едва ли является общей концепцией, а не, скорее, заоперационализированным измерителем, в этой фазе можно высказаться за самое широкое (если это возможно, повсеместное) применение исправленного под углом неравенства в разделении доходов показателя человеческого капитала, IHDI. Наступило время напомнить политике, что к этому заданию надо подойти очень внимательно.

Представим себе, что в ближайшем и таком желательном для нас будущем в американской палате представителей и британском парламенте, в немецком бундестаге и испанских кортесах, бразильском сенате и даже в общекитайском собрании народных представителей депутаты дискутируют о способах увеличения ценности человеческого капитала и лимитирования прибыльных неровностей. Представим себе, что замысел, как увеличить IHDI является главным пунктом спора между претендентами на выборах 2020 г. в Соединенных Штатах или обсуждения при широко открытых дверях представителей Политического офиса коммунистической партии Китая в 2022 г. (будет существовать и будет править). Представим себе депутатов сейма РП и русской думы, которые спорят не об интерпретациях исторических перепетий или ограничениях прав сексуальных меньшинств, а о направлениях институционных решений, а также инструментах макроэкономической политики IDHI, ведущих к увеличению, хотя бы потому, что знают, что от этого будут зависеть их дальнейшие политические судьбы. Или это трудно представить? Или это все еще политико-экономическая научная фантастика?

Для того, чтобы это стало реальностью (а особенно если бы за предложениями экономики как нормативной дисциплины следовали соответствующие действия экономической политики) необходим охват сущности экономики умеренности – именно об этом идет речь в концепции Нового Прагматизма.

Экономика умеренности – это приспособление человеческих, натуральных, финансовых и вещественных потоков к требованию сохранения динамического равновесия. Бурные изменения в последние несколько десятков лет также вызваны глубоким неравновесием на разных отрезках, как и их следствием. Нас окружает экономика перманентного неравновесия, потому что все время либо чего-то слишком много, либо чего-то не хватает. Что-то есть в избытке, что-то другое – в дефиците.

В будущем нам нужна экономика умеренности, а не эксцессов, дефицитов, неравновесия и кризисов. Все это еще неоднократно случится с человечеством и народными экономиками, но это должны быть исключения, а не правила. Правилом должна стать умеренность и приспособление к реальным возможностям экономического роста. Правилом должны стать умеренные отличия в доходах, а не крайности, истощающие большие толпы людей и приводящие к последующим революциям. Правилом должна быть умеренность в маркетинговом безумии, образовывающем потребности, полностью оторванные от реалий эффективного спроса. В конечном итоге правилом должна быть умеренность в переработке очередных кусков матушки-Земли на товары, которые должны быть выгодно проданы их производителями, хоть владение ими и их потребление уже не вызывает удовлетворения потребителей.

Не хватает сырья и бюджетных доходов, зато в избытке мусора и всевозможных задолженностей, начиная с домашних хозяйств и фирм и заканчивая целыми государствами. Не хватает технологий изготовления чистой и возобновляемой энергии, в избытке – технологии производства оружия массового поражения. Достаточно банков со сверхликвидностью, готовых предоставлять кредиты наивным потребителям, но не хватает кредитов для малых предприятий, потому что контролировать их труднее. Во многих странах и регионах очевиден избыток людей, которых нельзя прокормить, а где-то продолжается обезлюживание территорий, до недавнего времени процветающих. В некоторых экономиках на волне спекулятивного «пузыря» на рынке недвижимости в избытке настроили домов и квартир, на данный момент пустующих, потому что их некому продать, и в то же время там достаточно людей, которые живут в палатках.

В одних отраслях не хватает рабочих рук, в других – они в избытке. В одних местах расточаются излишки продовольствия, а где-то его не хватает даже для удовлетворения элементарных потребностей. В некоторых больницах врачи скучают от безделья, потому что им не хватает пациентов, а в других не успевают спасать человеческие жизни.

Если брать в целом, то в развитых странах на рынке существует избыток предложений потребительских товаров и в то же время – дефицит покупательной способности. В безумных потребительских обществах бесспорна гипертрофия потребностей, в то же время очевиден дефицит экономических возможностей их удовлетворения. Тогда как подавляющему большинству все время не хватает денег, чтобы купить необходимое, многих предпринимателей обременяет избыток производственных сил, которые они не могут выгодно эксплуатировать, потому что некому продавать товары, которые возможно будут произведены. Из всего этого можно сделать вывод, что в зависимости от той или иной точки зрения всего либо слишком много, либо слишком мало. С этим согласятся даже экономисты.

Наибольший дефицит в современной экономике дает о себе знать там, где нужно сохранять умеренность. Повсеместно не хватает умеренности. И именно ее в перспективе должно быть больше всего. Это и есть один из фундаментальных канонов политической экономии будущего. Необходимо создание механизмов уравновешивания потоков и хозяйственных запасов. «Не изобретайте велосипед! – может сказать кто-то из вас, – Здесь нет никакой новизны». На самом деле в предлагаемом здесь подходе много нового, потому что он нисколько не исходит из иллюзорных принципов, присущих некоторым другим течениям экономики. Они заключаются в том, что рыночные денежные механизмы способны решать проблемы дефицитов и излишков, то есть динамически уравновесить экономику. Если бы это было так, мы бы не погрузились в тот хаос и замешательство, в котором находимся, а давно добились бы эпохи благосостояния.

Когда-то, в другой фазе цивилизации и при намного низшем уровне общего развития, в некоторых странах пытались преодолеть этот синдром путем применения централизованного приказного планирования, для этого требовалась национализация средств продукции и бюрократический контроль хозяйственных процессов. Теоретически эти шаги должны были исключить расточительные кризисы перепроизводства, свойственные плохо урегулированной капиталистической экономике, а на практике привело к возникновению социалистической экономики, которая характеризуется структурными дефицитами. Выдающийся венгерский экономист Янош Корнаи трактовал дефицит как главный, конститутивный признак такой системы и назвал ее «экономикой дефицита» [7]. Из такой неэффективной системы удалось выйти почти везде – кроме Кубы и Северной Кореи, и на сегодняшний день нет опасений относительно того, что кого-то соблазнит повторное испытание этатизмом и приказным планированием как инструментами уравновешивания экономики.

Однако само преодоление синдрома дефицита путем постсоциалистической трансформации уклада от плана к рынку никоим образом не решило проблему недо-

статка общего равновесия. Также в странах, которые никогда не испытывали соответствующих дефицитов реального социализма, дают о себе знать многочисленные дефициты. Как минимум, это экспорт или бюджетные доходы, или же не хватает тех или иных специалистов, определенных материалов и т.д. Ну и всегда не хватает времени, хотя в общественном масштабе его расточительство весьма существенно. Вместе с тем все время чего-то слишком много. Мало что в этом мире находится в состоянии такого перманентного неравновесия, как экономика.

Следует сразу сказать, что исходя из ее сущности, то же самое будет происходить и в будущем. Лучше или хуже, но механизмы уравновешивания потоков спроса и предложения действуют недолго, даже в более длинных временных промежутках определенных типов потребностей и возможности их удовлетворения, а состояние равновесия может выступать только переходным периодом. Нормальное состояние экономики – это перманентное неравновесие с кратковременными эпизодами, когда линии предложения и спроса, продукции и продажи, доходов и расходов пересекаются. **В этом вся ее реальность.** Только в теоретических моделях равновесия достичь очень легко, ведь то, что должно пересекаться на наглядных диаграммах, всегда пересекается в нужном месте.

Не стоит драматизировать, ведь экономика также имеет в своем распоряжении имманентные корректирующие механизмы. Когда доходит до слишком большого отклонения от состояния равновесия, начинают действовать силы, корректирующие диспропорции. Проблема в том, что часто это происходит слишком поздно или с недостаточной силой, или также упускают момент равновесия в том смысле, что из состояния нехватки та или иная категория переходит в состояние избытка или наоборот. Понятно, что в этом случае повышаются средства хозяйствования и снижается его эффективность. Рыночные корректировки необходимо то провоцировать, то ускорять, иногда укреплять или тормозить. Одним словом, они нуждаются в регулировании. Кто должен этим заниматься, если не государство?

Государственное вмешательство в рыночную интенсивность движения разных потоков (доходы и расходы, предложение и спрос) и изменений объема запасов необходимо. Стоит прекратить идеологические споры на эту тему и сконцентрировать внимание на техниках того же интервенционизма. В ином случае можно принести больше вреда чем пользы, потому что интервенционизм – занятие рискованное. Чтобы избежать ошибок, вытекающих из этого риска, неолиберализм предлагает оставить все как есть: не вмешиваться в рыночные процессы, ведь они имеют способность к саморегуляции, то есть к автоматическому уравновешиванию. А государственный капитализм, излишне вмешиваясь в ведение хозяйства, снижает уровень эффективности.

Новый Прагматизм требует хорошо взвешенной роли государства и межгосударственной координации экономической политики, которые должны корректировать, а иногда – укреплять рыночные механизмы.

Следует так же оптимизировать сферу и инструменты государственного интервенционализма и вместе с тем не путать средства хозяйственной политики с ее целями. Неустанная забота о равновесии во всех ее проявлениях – это очень важный вопрос, но это всего лишь средство политики, а целью является развитие. Уравновешивание экономики должно ему способствовать, а не тормозить его.

Но каждая акция вызывает реакцию. Штабы специалистов – главные юристы в больших фирмах, рассуждают, как поступать согласно праву, то есть в соответствии с постоянно меняющимся регулированием, и при этом остаться при своих интересах. Должно быть рентабельно, должно быть легально, не может быть неморально – это три святых принципа Нового Прагматизма. Должно быть морально, не должно быть рентабельно – будет в согласии с правом, потому что мы его представляем, – это признаки государственного капитализма. Должно быть рентабельно, должно быть легально, может быть неморально – это три канона неолиберализма. Как настойчиво и в значитель-

ной степени эффективно можно добиваться интересов определенных групп, особенно финансистов, можно проследить на попытках и результатах свершившихся законодательных изменений в ответ на кризис в США в 2008–2011 гг. [8]. В результате попытки корректировать положение во многих случаях ведут к их ухудшению с точки зрения общегражданского дела.

Это трюизм – считать, что государство, интенционально стремящееся корректировать рынок, не «портит» его еще больше. Случается так, что государство сводит на нет возможность достижения желательных результатов. Ведь не только рынок ошибается, но и правительства, а также центральные банки. Причем нередко. Правительственное регулирование, а в эпоху неизбежной глобализации также межправительственное и всемирное, часто реагирует на вызовы из прошлого. А между тем речь идет о будущем. Регулирование должно препятствовать провалам, ошибкам, погрешностям, махинациям, мошенничеству, которые могут возникнуть в будущем, а не тем, которые уже произошли. За это извиняются, отчитывают, освобождают, карают, заключают в тюрьму. Можно провести аналогию с авариями и катастрофами, после которых усиливается технический контроль, вместо того, чтобы сделать это заранее, предотвратив причины потенциальных несчастий.

Упал самолет – проверяется техническое состояние всех, которые не падали, в то время как достаточно было бы проверить отдельные перед несчастным случаем. Большое наводнение прорвало неконтролируемый заградительный вал – по факту контролируются все валы, тогда как хватило бы проверки слабых мест заранее, чтобы избежать катастрофы.

Государственный интервенционизм в системном характере должен верифицировать фундаментальные недостатки рынка и корректировать эксцессы в сфере преувеличенно неравномерного рапределения доходов, а не стараться подменять рынок в его аллокационных функциях. Интервенционизм должен открещиваться от обобществления частных потерь. В будущем сложность рыночных процессов может облегчать злоупотребление им с целью увеличения выгоды все более распространяющегося частного предпринимательства. Парадоксально, но в настоящее время появляется все больше способов перебрасывания расходов частного капитала вследствие неудач на плечи налогоплательщиков. Но это одна сторона медали.

Есть и другая. Во всех типах рыночной экономики, но, наверное, более часто в государственном, чем неолиберальном капитализме, распространяется так называемый клиентелизм, когда государственное регулирование и правительственная политика выслуживаются перед политическими, бюрократическими и бизнесовыми кругами, вместо того чтобы корректировать недостатки рынка.

Противопоставить себя этому может только общество, хорошо организованное в сильном институциональном государстве, в основе которого – прогрессивная законность. Именно поэтому неолиберализм стремится к «малому или «дешевому» государству, ведь небольшое и недорогое – значит слабое. Если государство может быть относительно небольшим без ослабления своей интервенционной функциональности, выбирать нужно именно такое направление. Если это невозможно, нужно быть «большим» или «дорогим», потому что за ценные публичные услуги, также и в виде гарантирования законности, нужно платить дороже, чем за товар плохого качества.

Если хотят добиться регресса в рыночной экономике, достаточно запустить механизмы необузданной свободы. В данном случае ее печальное будущее станет лишь вопросом времени. Если же целью является прогресс, уместными будут лишь соответствующее регулирование и взаимодействие с государственной интервенцией. В длительном периоде и в макроэкономическом масштабе в этом может помочь разработка стратегических индикативных планов, которые с течением времени расширят временной горизонт на последующие годы с тем, чтобы не сокращать перспективу. В будущем на высоте окажутся те страны и региональные интеграционные группировки, которые сумеют лучше воспользоваться этим инструментом.

В отличие от корпораций частного капитала, которые часто желают сохранять свои стратегические планы в тайне (ведь каждая порядочная корпорация имеет планы), в случае государств и их связей познание далеко идущих намерений ни в чем не повредит конкурентоспособности, а через общую мобилизацию, в том числе и конкурентов, может еще больше способствовать развитию.

Стоит также отметить, что как Соединенные Штаты не справятся без соответствующего стратегического плана по составлению публичных финансов, которые пребывают в плачевном состоянии, так и Европейский Союз не сможет упорядочить свои интересы в финансовой сфере. Понимают это и китайцы, которые форсируют проблему как бы с другой стороны, все время основываясь на макроэкономическом пятилетнем планировании, но уже не приказном, а стратегическом и индикативном. С каждым следующим периодом (на данном этапе реализуется уже двенадцатый пятилетний план, 2011–2015) экономика становится менее плановой и более рыночной. Индикативное планирование применяется также в Индии, которая не отказывается от этого инструмента управления развитием экономики, вместе с тем на протяжении нескольких лет спокойно и разумно, без неолиберальных эксцессов ее дерегулируя.

На фоне всех вышеупомянутых разсуждений нетрудно придти к выводу, что Новый Прагматизм согласовывается с ранее анализируемой гипотезой компенсации, когда идет речь о том, что чем более развита глобализация, тем «больше» государство, то есть отношение публичных расходов к национальному продукту растет. Естественно, здесь идет речь об отношении их суммы к продукту мирового брутто, следовательно к сумме продуктов брутто всех стран. Среди них будут такие, в которых сбалансированному развитию поспособствует редукция расходов, а в других случаях возникнет требование увеличить фискальный масштаб редистрибуции.

Одним из атрибутов метода, который здесь описывается, является более глубокое распознавание механизмов и силы влияния процессов, которые в будущем приведут к тому или иному положению, а не о самом прогнозировании этих положений. Речь идет о демонстрации динамических путей к будущему, то есть способов достижения задуманных целей, а не самого статичного будущего. Ценными методами экономической мысли о будущем, благодаря которым мы приходим к целесообразным предложениям и правильным решениям, являются вариативные ожидания, альтернативные сценарии, размышления в виде прогнозов, а также микроэкономические эксперименты.

Такой методологический подход никоим образом не ликвидирует риск ошибки полностью, но ограничит его масштаб. Потому что вероятность возникновения непредсказуемых событий, особенно в более отдаленном будущем, больше, чем возможность возникновения непредсказуемых процессов. Ведь многие из них уже укоренились и продолжаются до сих пор. Будущих событий еще нет и некоторое из прогнозируемых, по-видимому, вообще не возникнут, но при этом многие процессы уже стартовали и идут. Также те, о которых мы знаем очень мало, потому что в свое время не сумели обратить на них достаточно внимания.

Новый Прагматизм выражает стратегический подход к будущему. Ему не чужды ни направления глобальных видений, ни более или менее популярные видения предостерегающих прогнозов, однако, он подходит к будущему принципиально активно. Хорошая экономика – это не только описание мира, но также его инструмент изменения к лучшему. Принимая во внимание долгосрочные, перспективные тенденции развития, стоит прорабатывать полезные стратегии в их желательной направленности, что облегчит решение не одной проблемы и поможет избежать не одного экономического несчастья.

Итак, Новый Прагматизм – это нормативное следствие дескрипторной трактовки, которую я представил ранее как теорию коинциденции развития [9]. Акцентирует она значение определенного, всегда конкретного, но разнообразного во времени и пространстве, совпадения детерминантов развития. Именно это лапидарно выражает сентенция, что все происходит как происходит, поскольку многое происходит одно-

временно. Этот принцип обязывает нас всегда пребывать в будущем. Исходя из описания, анализа и интерпретации того, что произошло в прошлом и что происходит в настоящее время, мы доходим до оценивания и постулирования действий, которые в будущем должны образовать определенное положение вещей, то есть явлений и процессов – чтобы они действовали в желательном направлении и темпе общественно-хозяйственного развития.

Совпадение, наложение и проникновение разнообразных факторов является именно тем многослойным, гетерогенным «магическим камнем», который в будущем сможет сделать то, что в иных случаях казалось невозможным.

## Список использованных источников

1. Andrew G. Berg i Jonathan D. Ostry, Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin?, «IMF Staff Discussion Note», SDN/11/08, International Monetary Fund, Washington, DC, April 8th, 2011.
2. Piotr Sztompka, Zaufanie. Fundament społeczeństwa, Wydawnictwo Znak, Kraków 2007.
3. Grzegorz W. Kołodko, Cele rozwoju a makroproporcje gospodarcze, Szkoła Główna Planowania i Statystyki, Warszawa 1984.
4. Derek Bok, The Politics of Happiness: What Government Can Learn from the New Research on Well Being, Princeton University Press, Princeton, NJ, 2010.
5. Richard Wilkinson i Kate Picket, Duch równości…, op. cit.
6. Grzegorz W. Kołodko, Minliwij swit, Nacionalna Akademia Nauk Ukrainy, Kiev 2012, s. 289 i n.
7. János Kornai, Economics of Shortage, North-Holland, Amsterdam 1980. W Polsce dzieło to ukazało się pod eufemistycznym tytułem Niedobór w gospodarce, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1985.
8. Ron Suskind, Confidence Men. Wall Street, Washington, and the Education of a President, Harper, New York 2011.
9. Grzegorz W. Kołodko, op. cit., s. 343–361.

*Розглянуто альтернативні платформи розвитку ринкової економіки, показано, що новий прагматизм, базований на мінімізації нерівномірного розподілу доходів, дозволяє досягти більшого зростання суспільного задоволення, ніж при зростанні нерівності. Наведені результати вказують на ті важелі, які в першу чергу повинна задіяти держава в ході регулювання розвитку економіки.*

***Ключові слова: нерівність, неоліберальний капіталізм, новий прагматизм, індекс Джині, трансформація системи цінностей.***

*Alternative platforms of market economy development are explored, it is shown that the new pragmatism, based on minimization of the uneven distribution of income, allows for more substantial increase of social satisfaction than with the growth of inequality. These results demonstrate the levers, which, first of all, must utilize the state in the regulation of the economy.*

***Key words: inequality, neoliberal capitalism, the new pragmatism, the Gini index, the transformation of the system of values.***

*Одержано 4.03.2014.*

УДК 331.101.6

**Т.О. КОСТЕНКО,**
*аспірант Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

# ОСНОВНІ НАПРЯМИ ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ЧИННИКІВ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ

*Розкрито соціально-економічне значення зростання продуктивності праці у сучасних умовах. Узагальнено традиційні та інноваційні чинники зростання продуктивності праці. Проаналізовано вплив продуктових та процесних інновацій на продуктивність праці. Запропоновано напрями використання інновацій для підвищення продуктивності праці.*

***Ключові слова: продуктові інновації, процесні інновації, організаційні інновації, маркетингові інновації, продуктивність праці, CDM-модель.***

**Постановка проблеми.** У цей час питання підвищення продуктивності праці для України особливо актуальні, оскільки в процесі перетворення економіки наша країна зіткнулася з цілим рядом серйозних проблем: дедалі більшим тиском іноземних конкурентів, залежністю від експорту сировинних ресурсів і світових цін на них, невисоким рівнем життя більшості населення тощо.

Підвищення продуктивності праці – архіважливе завдання на всіх рівнях економіки. В основі довгострокового економічного зростання, що забезпечує конкурентоспроможність, лежить саме продуктивність праці. Україна має потенційні можливості для вирішення проблеми підвищення продуктивності праці. Для цього в країні є визнані науковці, практичний досвід, природний потенціал та інші можливості підвищення продуктивності праці.

Сучасна стратегія економічного розвитку України, яка спрямована на структурну перебудову економіки та налагодження партнерських зовнішньоекономічних зв'язків, потребує, у першу чергу, пошуку нових та вдосконалення існуючих шляхів зростання продуктивності праці. Високий рівень продуктивність праці виступає головною умовою ефективного функціонування підприємств у ринкових умовах, оскільки цей показник є одним з основних чинників конкурентоспроможності і, як наслідок, підвищення життєвих стандартів. Досягнення поставлених цілей можливе при виборі інноваційного шляху розвитку підприємства. Саме тому актуальними є питання використання інноваційних чинників підвищення продуктивності праці на підприємствах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням питань, пов'язаних із зростанням продуктивності праці та чинниками, що на неї впливають, займалися чимало вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: О. Грішнова [1], А. Ревенко [4], Є. Кучіна [2], Л. Фулакова [5], B. Crepon, E. Duguet [8], L. Klomp, G. van Leeuwen [9], O. Manual [11] та ін. Разом із тим залишаються недостатньо дослідженими проблеми, пов'язані з напрямами використання інновацій для підвищення продуктивності праці на підприємстві.

**Постановка завдання.** Метою статті є розробка практичних рекомендацій щодо підвищення продуктивності праці за рахунок використання інновацій.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі **завдання**:

– обґрунтувати соціально-економічне значення підвищення продуктивності праці в сучасних умовах;



© Т.О. Костенко, 2014

– уточнити класифікацію чинників зростання продуктивності з виділенням інноваційної складової та визначити місце інновацій в системі чинників підвищення продуктивності праці;

– охарактеризувати вплив інноваційних чинників на продуктивність праці;

– запропонувати можливі напрями використання інновацій для підвищення продуктивності праці.

**Об'єктом** дослідження є процес підвищення продуктивності праці на підприємствах.

**Предметом** дослідження є сукупність теоретичних і практичних проблем впливу інновацій на зростання продуктивності праці.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Продуктивність праці є узагальнюючим показником використання робочої сили, що, як і всі показники ефективності, характеризує співвідношення результатів та витрат, у цьому випадку, – результатів праці та її витрат [1, с. 361].

Продуктивність праці на мікроекономічному рівні є одним із визначальних критеріїв та інструментів зменшення витрат, збільшення прибутковості, забезпечення ефективного функціонування підприємства, його конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках. У довгостроковому періоді зростання цього співвідношення означає краще використання трудових, фінансових, матеріальних, енергетичних, технологічних і всіх інших ресурсів, сприяє розвитку економіки і створює передумови для соціального прогресу. Зменшення ж цього показника означає спад не тільки економічний, але і соціальний.

Під впливом глобальних процесів, обумовлених ходом науково-технічного прогресу, відбувається трансформація факторів продуктивності праці. У сучасних умовах у системі традиційних чинників підвищення продуктивності праці (які не втратили свого важливого значення) зростає роль інноваційної складової, яка формується під впливом науково-технічного прогресу, інтелектуалізації знань та зростаючої ролі інновацій на підприємствах.

З урахуванням вищесказаного, постає необхідність уточнити чинники зростання продуктивності праці відповідно до вимог сучасного ринку (рис. 1).

Найбільш поширена методика визначення впливу інновацій на продуктивність праці, яка лежить в основі більшості зарубіжних досліджень – це CDM-модель, розроблена Crépon, Duguet and Mairesse (1998) [8]. CDM-модель узагалі побудована як триступенева економетрична модель, яка пов'язує продуктивність і інновації та включає в себе систему з трьох рівнянь: рівняння інноваційних витрат (innovation input), інноваційного результату (innovation output) та продуктивності (productivity), що моделюються в послідовному порядку.

На першому етапі моделюється рішення фірми щодо здійснення інновацій і розмір подальших інвестицій в інноваційну діяльність. Якщо фірма прийняла рішення про здійснення інвестицій у інноваційну діяльність, на другому етапі відображаються ресурси, такі як розмір витрат на дослідження та розробки, які, як передбачається, генеруватимуть інноваційний результат – патент, інноваційний продукт або процес. Цей крок у моделі є функцією виробництва знання. Третім кроком є моделювання функції обсягу виробництва (виробнича функція Кобба–Дугласа), що відображає вплив інновацій на продуктивність. Таким чином, суть CDM-моделі полягає в тому, щоб відобразити вплив інноваційних витрат на результати винахідницької діяльності і вплив останньої на продуктивність праці.

Результати оцінки першої стадії моделі схожі по країнах, включених до обстежень інноваційної діяльності (табл. 1).

Як бачимо з табл. 1, більші фірми (з більшою чисельністю зайнятих) і ті, що здійснюють діяльність на міжнародних ринках, мають більше можливостей здійснювати інноваційну діяльність. Єдиним винятком є Бразилія, де результати досліджень показали, що діяльність фірм на міжнародних ринках не збільшує їхню здатність займатися

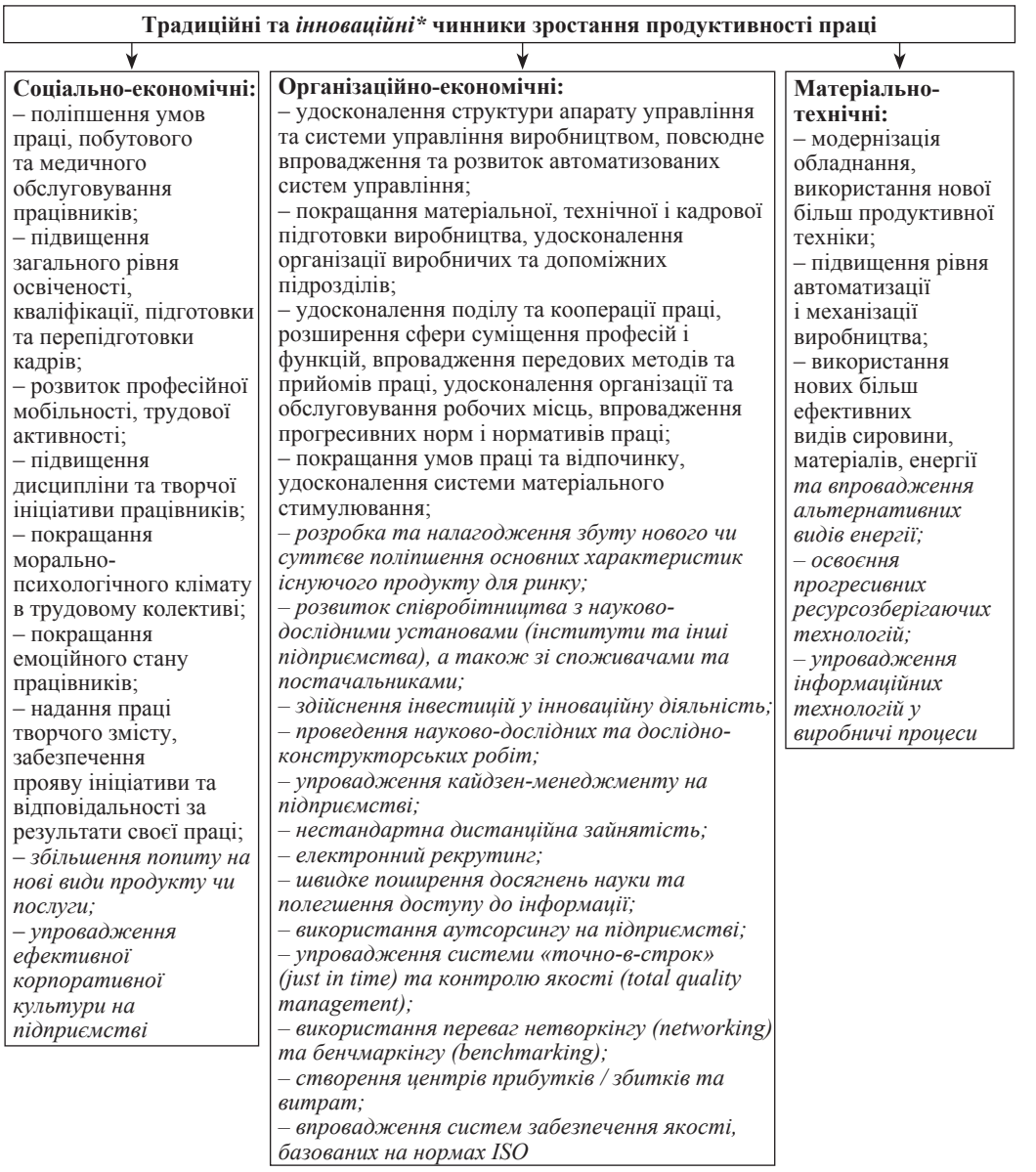



**Рис. 1. Традиційні та *інноваційні* чинники зростання продуктивності праці**

Джерело: складено автором.

* *Курсивом виділено інноваційні чинники зростання продуктивності праці.*

*Таблиця 1*

**Сила впливу різних факторів на прийняття рішення фірмою щодо здійснення інноваційної діяльності**

| Країна | Фірма є частиною групи | Фірма здійснює діяльність на міжнародних ринках | Розмір фірми | Бар'єри, пов'язані зі знанням | Бар'єри, пов'язані з ринками | Бар'єри, пов'язані з витратами | Кількість спостережень |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Австралія | 0,352 | | 0,153 | 0,232 | 0,207 | 0,348 | 3697 |
| Австрія | 0,213 | 0,454 | 0,253 | –0,0765 | –0,182 | 0,00122 | 1001 |
| Бельгія | 0,198 | 0,617 | 0,267 | 0,0427 | –0,0500 | 0,455 | 2695 |
| Бразилія | 0,424 | –0,264 | 0,123 | 0,152 | 0,131 | 0,0320 | 9384 |
| Канада | –0,105 | 0,290 | 0,140 | | | | 5355 |
| Данія | 0,186 | 0,637 | 0,253 | 0,243 | 0,0288 | 0,391 | 1729 |
| Фінляндія | 0,0649 | 0,532 | 0,254 | 0,190 | 0,259 | –0,0266 | 2155 |
| Франція | 0,227 | 0,778 | 0,204 | 0,201 | 0,0678 | 0,227 | 18056 |
| Німеччина | 0,144 | 0,529 | 0,0884 | 0,0144 | –0,107 | 0,173 | 3242 |
| Італія | 0,203 | 0,478 | 0,185 | 0,110 | –0,0680 | 0,0908 | 15915 |
| Корея | –0,064 | | 0,202 | 0,201 | 0,006 | 0,136 | 1335 |
| Люксембург | 0,267 | 0,314 | 0,248 | 0,191 | –0,101 | 0,359 | 545 |
| Нідерланди | 0,164 | 0,546 | 0,213 | 0,175 | –0,111 | 0,0123 | 6858 |
| Нова Зеландія | 0,113 | 0,349 | 0,0785 | 0,0892 | 0,0270 | 0,138 | 3426 |
| Норвегія | –0,0724 | 0,643 | 0,320 | 0,301 | 0,0478 | 0,301 | 1852 |
| Швеція | 0,173 | 0,576 | 0,09 | 0,556 | 0,16 | 0,119 | 2954 |
| Швейцарія | | 0,312 | 0,045 | 0,075 | 0,201 | –0,065 | 1964 |
| Об'єднане Королівство | 0,174 | 0,464 | 0,0468 | 0,287 | 0,0883 | 0,0883 | 11162 |

Джерело: [10, с. 117].

інноваційною діяльністю. Вплив розміру фірми коливається від 5 до 32%. Найменший цей вплив у Швейцарії, де збільшення чисельності працюючих на 1% призводить до збільшення вірогідності здійснення інноваційної діяльності на 4,5%, а найбільший – у Норвегії (32%).

Друге рівняння першої стадії моделює інтенсивність інноваційних витрат, де залежною змінною виступає логарифм інноваційних витрат на одного зайнятого, що залежить від того, чи мала фірма інноваційну співпрацю та чи отримувала державну фінансову допомогу для здійснення інноваційної діяльності (табл. 2).

Дані табл. 2 показують, що у всіх країнах, крім Австралії та Бельгії, змінна «інноваційна співпраця» сильно корелює зі змінною «інноваційні витрати» (найсильніший вплив спостерігається у Швеції та Фінляндії, де фірми, що здійснюють інноваційну співпрацю, витрачають більше на інновації, ніж ті, що не здійснюють такої співпраці, відповідно на 57,6 та 49,5%).

Державна фінансова підтримка також позитивно впливає на інноваційні витрати фірм більшості європейських країн. У Фінляндії, Німеччині, Італії фірми, які отримують фінансову підтримку, здійснюють інноваційні витрати, що на 40–50% вищі порівняно з середніми по країнах. У Австралії та Швейцарії інноваційні витрати не залежать від державної фінансової підтримки.

На другій стадії моделюється функція виробництва знання, де логарифм обсягу інноваційного продажу, що припадає на одного зайнятого, залежить від: інтенсивності інноваційних витрат; розміру фірми; чи є фірма частиною групи; процесних інновацій та різних видів співпраці (зі споживачами, постачальниками, конкурентами та іншими агентами).

*Таблиця 2*

**Сила впливу різних факторів на величину (інтенсивність) витрат на інноваційну діяльність**

| Країна | Фірма є частиною групи | Фірма здійснює діяльність на міжнародних ринках | Фірма здійснює інноваційну співпрацю | Фірма отримує державну фінансову допомогу | Кількість спостережень |
|---|---|---|---|---|---|
| Австралія | 0,443 | | –0,161 | –0,0334 | 3697 |
| Австрія | 0,161 | 0,737 | 0,408 | 0,746 | 1001 |
| Бельгія | 0,233 | 0,524 | –0,0205 | 0,714 | 2695 |
| Бразилія | 0,875 | –0,204 | 0,384 | 0,332 | 9384 |
| Канада | 0,145 | 0,448 | 0,173 | 0,183 | 5355 |
| Данія | 0,477 | 0,762 | 0,182 | 0,735 | 1729 |
| Фінляндія | 0,260 | 0,361 | 0,495 | 0,460 | 2155 |
| Франція | 0,231 | 1,158 | 0,427 | 0,683 | 18056 |
| Німеччина | 0,0538 | 0,610 | 0,402 | 0,469 | 3242 |
| Італія | 0,268 | 0,511 | 0,310 | 0,412 | 15915 |
| Корея | -0,167 | … | 0,079 | 0,407 | 1335 |
| Люксембург | 0,212 | 0,434 | 0,102 | 0,352 | 545 |
| Нідерланди | 0,247 | 0,675 | 0,389 | 0,569 | 6858 |
| Нова Зеландія | 0,664 | 0,740 | 0,225 | 0,143 | 3426 |
| Норвегія | -0,0436 | 0,706 | 0,354 | 0,657 | 1852 |
| Швеція | 0,173 | | 0,576 | | 2954 |
| Швейцарія | | –0,717 | 0,370 | –0,128 | 1964 |
| Об’єднане Королівство | 0,0508 | 0,513 | 0,377 | 0,537 | 11162 |

Джерело: [10, с. 119].

На третій стадії оцінюється взаємозв’язок результату інноваційної діяльності та продуктивності праці, використовуючи виробничу функцію Кобба–Дугласа. Залежною змінною виступає логарифм обсягу реалізації, що припадає на одного зайнятого; незалежні змінні у рівнянні: розмір фірми, процесні та продуктові інновації (табл. 3).

*Таблиця 3*

**Вплив інновацій на продуктивність праці**

| Країна | Фірма є частиною групи | Розмір фірми | Процесові інновації, % | Продуктові інновації, % | Кількість спостережень |
|---|---|---|---|---|---|
| Австралія | 0,120 | 0,144 | –0,0890 | 0,557 | 509 |
| Австрія | 0,182 | 0,0111 | 0,0443 | 0,312 | 359 |
| Бельгія | 0,328 | –0,003 | –0,116 | 0,447 | 718 |
| Бразилія | 0,183 | 0,140 | –0,211 | 0,647 | 1954 |
| Канада | 0,250 | 0,0772 | –0,122 | 0,436 | 2273 |
| Данія | 0,286 | 0,0732 | –0,0405 | 0,345 | 584 |
| Фінляндія | 0,244 | 0,0859 | –0,0677 | 0,314 | 698 |
| Франція | 0,232 | 0,0536 | –0,129 | 0,474 | 2511 |
| Німеччина | 0,0838 | 0,0625 | –0,116 | 0,500 | 1390 |
| Італія | 0,093 | 0,00391 | –0,192 | 0,485 | 747 |
| Корея | 0,171 | 0,084 | –0,083 | 0,689 | 626 |
| Люксембург | 0,434 | 0,0349 | –0,142 | 0,226 | 207 |
| Нідерланди | 0,0219 | 0,0902 | –0,0440 | 0,409 | 1374 |
| Нова Зеландія | 0,128 | 0,0662 | –0,135 | 0,682 | 993 |
| Норвегія | 0,256 | 0,0407 | –0,0716 | 0,344 | 672 |
| Швейцарія | | 0,113 | –0,091 | 0,295 | 394 |
| Об’єднане Королівство | 0,150 | 0,058 | –0,121 | 0,550 | 2989 |

Джерело: [10, с. 121].

Аналіз взаємозв'язку інновацій та продуктивності праці показав, що продуктові інновації справляють позитивний вплив на продуктивність праці в усіх країнах. Величина коефіцієнтів продуктових інновацій у рівнянні продуктивності праці становить від 0,2 до 0,7%. Найбільший вплив продуктових інновацій на продуктивність праці спостерігається в Кореї, де підвищення на 1% обсягу реалізації інноваційної продукції, що припадає на одного зайнятого, призводить до зростання продуктивності праці на 0,69%, у Новій Зеландії – на 0,68; а в Бразилії – на 0,65%. У середньому підвищення на 1% обсягу реалізації інноваційної продукції, що припадає на одного зайнятого, призводить до зростання продуктивності праці на 0,45% .

Вплив процесних інновацій на продуктивність праці у короткостроковому періоді у всіх країнах, крім Австрії, не такий відчутний, як продуктових інновацій. Такий вплив процесних інновацій на продуктивність праці можна пояснити тим, що вони спричиняють зміни, які супроводжуються витратами, що тимчасово знижує продуктивність праці. Іншим поясненням є те, що процесні інновації впроваджуються часто у передкризовому та кризовому стані підприємства, коли всі важливі показники діяльності нижчі, ніж за нормальних умов функціонування. Крім того, необхідний лаг часу між впровадженням процесних інновацій та отриманням економічного ефекту від їхнього впровадження.

J. Baldwin і P. Hanel (2003) встановили, що на фірмах, які впроваджували інновації, відбулися такі зміни: 73% фірм покращили зв'язки зі споживачами; 60 – покращили якість продукції; 56 – розширили асортимент продукції; 32 – скоротили час виконання замовлень і 25% фірм покращили зв'язки з постачальниками [6, с. 139].

Ураховуючи велике значення інновацій у діяльності підприємства, визначимо основні напрями їх використання для зростання продуктивності праці на мікрорівні (табл. 4). Для цього скористаємося найбільш поширеною класифікацією інновацій, розробленою відповідно до Інструкції щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 1-інновація «Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства» [11], яка виділяє чотири види інновацій (продуктові, процесові, організаційні, маркетингові), що охоплюють всі аспекти функціонування підприємства і дають можливість оцінити вплив кожного з чотирьох видів інновацій (та їх комбінацій) на зростання продуктивності праці.

Таким чином, було виділено три найбільш важливі напрями діяльності підприємства: конкуренція, попит та ринки; виробництво та постачання; організація робочого місця, кожен з яких має набір характеристик, що в кінцевому підсумку призводять до зростання продуктивності праці та ефективності діяльності підприємства в цілому. Фірми здійснюють інновації для підвищення прибутковості та продуктивності праці, що виявляється у зниженні витрат, збільшенні обсягів реалізації або їх комбінації тощо. Продуктові інновації сприяють розширенню асортименту товарів, збільшенню частки підприємства на ринку через задоволення потреб споживачів у нових товарах та послугах, заміні продукції з обмеженою ефективністю на більш рентабельну, поліпшенню якості товарів та послуг відповідно до міжнародних стандартів тощо. Процесні інновації сприяють досягненню гнучкості та підвищанню потужності виробництва, зменшенню витрат виробництва, покращанню умов праці та створенню нових робочих місць, кращому обслуговуванню споживачів,зменшенню забруднення навколишнього середовища тощо. Результатом від впровадження організаційних інновацій є зміцнення відносин з клієнтами, покращання взаємодії та обміну знань між різними структурними підрозділами підприємства та з іншими підприємствами тощо. Маркетингові інновації забезпечують вихід на нові ринки, збільшення частки ринку, завоювання лояльності споживачів тощо.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Основним, а головне невичерпним, джерелом зростання продуктивності праці на підприємствах є інноваційна діяльність. Тому для українських підприємств основною можливістю покращити своє становище та збільшити рівень продуктивності праці виступає активізація інновацій-

ISSN 2312-7600. Економічний нобелівський вісник. 2014. № 1 (7)

*Таблиця 4*

**Напрями використання інновацій, що сприяють зростанню продуктивності праці**

| Напрям впливу | Продуктові інновації | Процесові інновації | Організаційні інновації | Маркетингові інновації |
|---|---|---|---|---|
| ***Конкуренція, попит та ринки*** | | | | |
| Збільшення асортименту товарів і послуг | | | | |
| Розробка екологічно чистих продуктів | | | | |
| Збільшення або збереження частки ринку | | | | |
| Вихід на нові ринки | | | | |
| Лояльність споживачів | | | | |
| Зміцнення відносин з клієнтами | | | | |
| Швидше реагування на потреби клієнтів | | | | |
| Заміна нерентабельної продукції | | | | |
| Зменшення впливу на довкілля | | | | |
| ***Виробництво і постачання*** | | | | |
| Поліпшення якості товарів і послуг | | | | |
| Поліпшення гнучкості виробництва | | | | |
| Збільшення потужності виробництва | | | | |
| Зменшення витрат на одиницю продукції | | | | |
| Зменшення споживання матеріалів і енергії | | | | |
| Зменшення тривалості виробничого процесу | | | | |
| Зниження експлуатаційних витрат | | | | |
| Більш ефективна поставка товарів чи послуг | | | | |
| Відповідність нормативним вимогам | | | | |
| ***Організація робочого місця*** | | | | |
| Удосконалення системи взаємодії | | | | |
| Активізація обміну знань | | | | |
| Поліпшення умов праці | | | | |
| Створення нових робочих місць | | | | |
| Заміна важкої фізичної працю на творчу | | | | |

– сильний вплив;
– опосередкований вплив;
– незначний вплив

Джерело: складено автором.

ної діяльності шляхом впровадження нового або значно поліпшеного продукту (товару або послуги) або процесу, нового методу маркетингу або нового організаційного методу в діловій практиці, організації робочих місць або зовнішніх зв'язках.

У подальших дослідженнях ми оцінимо кількісний вплив кожного з чотирьох видів інновацій на зростання продуктивності праці на рівні підприємства, а також визначимо пріоритетні напрями використання того виду інновацій, внесок якого у зростання продуктивності праці буде найбільшим.

## Список використаних джерел

1. Грішнова О.А. Трудовий потенціал України: оцінка стану, ефективність використання, стратегічні напрями розвитку: монографія / О.А. Грішнова. – Черкаси: Видавництво ТОВ «МАКЛАУТ», 2011. – 360 с.

2. Кучина Е. Комплексный подход к повышению производительности труда / Е. Кучина // Человек и труд. – 2004. – № 10. – С. 84–95.

3. Орленко О.М. Продуктивність праці як критерій ефективності інноваційної діяльності підприємства / О.М. Орленко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2, Т. 2. – С. 91–95.

4. Ревенко А. Продуктивність праці в сучасних умовах / А. Ревенко // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 2. – С. 32–37.

5. Фулакова Л.Л. Резервы роста производительности труда на основе применения инноваций / Л.Л. Фулакова // Вестник ТГУ. – 2009. – № 326. – С. 162–164.

6. BaldwinJ.R. i HanelP. 2003. Innovation and knowledge creation in an open economy; Canadian industry and international implications, Cambridge University press, Cambridge, U.K. and N.Y., 515 p.

7. Bronwyn H. Hall. (2011). Innovation and productivity. Available from: http://elsa.berkeley.edu/~bhhall/papers/BHH11_Innovation_Productivity_NEPR.pdf.

8. Crepon B., DuguetE., Mairesse J. (1998). 'Research, Innovation, and Productivity: An Econometric Analysis at the Firm Level', Economics of Innovation and New Technology 7: 115–156.

9. Klomp L., van Leeuwen G. (2001), «Linking Innovation and Firm Performance: A New Approach», International Journal of the Economics of Business, Vol. 8, pp. 343-364.

10. OECD. 2009. Innovation in firms: a microeconomic perspective. Available from: http://www.imamidejo.si/resources/files/oecd_micro_innovation.pdf.

11. Oslo Manual. 2005. Guidelines for collecting and interpreting innovation data. – Third edition. Available from: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/OSLO/EN/OSLO-EN.PDF.

*Раскрыто социально-экономическое значение роста производительности труда в современных условиях. Обобщены традиционные и инновационные факторы роста производительности труда. Проанализировано влияние продуктовых и процессных инноваций на производительность труда. Предложены направления использования инноваций для повышения производительности труда.*

***Ключевые слова: продуктовые инновации, процессные инновации, организационные инновации, маркетинговые инновации, производительность труда, CDM-модель.***

*The paper reveals socio-economic importance of labor productivity growth nowadays. The study generalizes traditional and innovative factors of labor productivity growth. The paper examines influence of product and process innovations on labor productivity. Directions of using of innovations are suggested to improve productivity.*

***Key words: product innovations, process innovations, organizational innovation, marketing innovation, productivity, CDM-model.***

*Одержано 4.03.2014.*

УДК 330.837.001.76

**Н.М. КРАУС,**
*кандидат економічних наук, доцент,*
*докторант Науково-дослідного фінансового*
*інституту «Академія фінансового управління»*
*Міністерства фінансів України, м. Київ*

# ІНСТИТУЦІЙНІ ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ

*Обґрунтовано необхідність теоретичного аналізу інституційних особливостей формування та стратегічних пріоритетів розвитку вітчизняної інноваційної системи. Доведено, що структура вітчизняної інноваційної системи має складатися із двох блоків: інституціонального та науково-виробничого. Система взаємовідносин між структурними елементами (складовими) вищезазначених блоків розкривається через механізм інноваційного розвитку в Україні. Зроблено спробу розкрити інституційні особливості формування та стратегічні пріоритети розвитку інноваційної економіки через взаємозв'язок і взаємодію окремих інституцій інноваційної економіки під впливом внутрішнього та зовнішнього середовища.*

***Ключові слова: інститут, інституціональні особливості, інноваційна економіка, стратегічні пріоритети, інноваційна система.***

**Постановка проблеми.** В умовах глобалізації ступінь інноваційності вітчизняної економіки та рівень її включення у світові господарські зв'язки великою мірою визначають процеси її соціально-економічного динамізму. Це підтверджується і досвідом багатьох країн, для яких формування інноваційного типу вже набуло повної практичної реалізації. Такий курс є орієнтиром і для України, яка свідомо розуміє, що в умовах післякризового розвитку такий перехід до інноваційної моделі може забезпечити економічну стабілізацію та економічне зростання.

Реалії сучасної економічної ситуації в Україні свідчать, що на відміну від розвинених країн, які до 85–90% приросту ВВП забезпечують шляхом виробництва експорту високотехнологічної продукції, наша країна, посідаючи за кількістю науковців одне з чільних місць у світі, явно недостатньо використовує свій інноваційний потенціал.

Сьогодні спостерігається в країні впровадження «напівінноваційного» варіанта розвитку економіки. За оцінками експертів, рівень існування в Україні інноваційної моделі економіки визначається 40% інноватівності. А фактичний рівень забезпечення економічного зростання за рахунок технологічних нововведень української економіки коливається у межах 5–10%. Саме цим і пояснюється паліативність нинішньої «інноваційної» розбудови національної економіки.

Неважко уявити яку «перспективу» для України приховує в собі подальше втілення в нашу економіку запропонованої квазімоделі інноваційного розвитку [1, с. 13]. Але уряд повинен пам'ятати, що головною складовою інноваційної економіки є інноваційна діяльність (цілеспрямована система заходів з розробки, впровадження, освоєння, виробництва, дифузії та комерціалізації інновацій) та надати достатньо фінансових ресурсів на її розвиток.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблеми інноваційної діяльності висвітлюються в працях російських і закордонних учених, таких як Л. Абалкін, Р. Акофф, Д. Арчибучин, Е. Аутіо, І. Ансофф, В. Балуков, С. Валдайцев, С. Глазьєв, П. Друкер, В. Дудкін, П. Завлін, І. Ісаєв, А. Казанцев, Д. Кауфманн, А. Краає, Д. Кларк, М. Маструззі, А. Пригожин, Т. Сандлер, Й. Шумпетер, Ю. Яковець.



© Н.М. Краус, 2014

Варто відзначити вагомий внесок у цю галузь і низки вітчизняних науковців, серед яких: О. Амоша, В. Вишневський, В. Геєць, А. Гриценко, В. Дементьєв, С. Демінський, Є. Кузнєцов, І. Макаренко, М. Пашута, Р. Фатхундінова, Л. Федулова, А. Чухно.

Зокрема В. Гейць проаналізував проблеми, які виникають в економічному розвитку країни за умов відсутності відповідної інституціональної бази [2]. А. Гриценко і С. Демінський, використовуючи інституціональний підхід, проаналізував зміни, що відбуваються в країнах з перехідною економікою [3; 4].

В. Дементьєв і В. Вишневський розглянули інституційні перешкоди інноваційній діяльності в Україні. Показали, що основним джерелом прибутку тут є штучне заниження витрат ведення бізнесу за допомогою здійснення економічної влади, і як наслідок, з'являються високі трансакційні витрати інноваційної діяльності, кадровий опір інноваціям, руйнування освітньої та наукової інфраструктури [5].

Використовуючи метод теорії ігор, Т. Сандлер проаналізував вплив інфраструктурного забезпечення на ефективне функціонування ринку. У своєму дослідженні вчений аргументує необхідність існування транснаціональних інституцій, завданням яких було б коригування негативних екстерналій ринку [6].

Інституціональну політику було досліджено Д. Кауфманном, А. Крааєм й М. Маструкці. Опрацювавши велику кількість статистичних даних щодо сприйняття суспільством національного інституціонального середовища, вчені розробили шість категорій показників оцінки інституціональної політики. Вони базуються на результатах соціологічних опитувань, проведених у більшості країн світу різними організаціями [7].

Л. Федулова розкриває методологічні та практичні засади створення сучасної регіональної інноваційної системи, що являє собою сприятливе для інновацій інституційне середовище, у якому органічно поєднуються всі складові інноваційного процесу (наука, освіта, система фінансування наукових розробок і дослідно-конструкторських робіт, система комерціалізації й захисту інтелектуальної власності) [8].

Разом із тим досить актуальним залишається обґрунтування та теоретичне пояснення взаємозв'язку і взаємодії окремих інституцій інноваційної економіки під впливом внутрішнього й зовнішнього середовища, які розкривають взаємозв'язок стратегічних цілей та завдань, що ставляться перед українською інноваційною системою.

**Метою статті є** визначення ґрунтовних основ інституційних особливостей формування та стратегічних пріоритетів розвитку вітчизняної інноваційної системи через взаємозв'язок і взаємодію окремих інституцій інноваційної економіки під впливом внутрішнього й зовнішнього середовища.

**Результати досліджень.** Сьогодні інноваційна діяльність економіки повинна керуватися: високим рівнем знань, які наповнені духовно-моральним змістом, мотивовані підвищенням життєвого рівня суспільства; раціональним природокористуванням, охороною довкілля; пошуком інновацій, які здатні замінити індустріальну, сировинну економіку факторами технологічного п'ятого та шостого рівнів.

Інституціональне середовище інноваційної економіки, під яким розуміють формальні й неформальні правила поведінки та взаємодії на макро- і мікрорівні [9, с. 4], є фундаментом ринкових перетворень. Але потенційному розвитку конкурентних бізнесових ринків під час трансформації економіки заважає невідповідність інституційного середовища, успадкованого від попередньої адміністративно-командної економіки, що потребує докорінних змін.

Лише інституційні перетворення при становленні інноваційної економіки в Україні дадуть змогу адаптувати її до вимог глобального інформаційного світового суспільства та постійно вдосконалювати економічну поведінку господарюючих суб'єктів і механізми ринкової самоорганізації виробничо-промислового комплексу України, малого та середнього підприємництва. Цього можна досягти, створивши дієву інституційну систему з визначеною ієрархією цінностей домінуючої системи звичаїв, традицій, законів (формальних і неформальних правил) та моральних норм.

Саме на ці аспекти психології суб'єктів господарювання повинна спиратися практика створення, дослідження і реорганізації формальних, у тому числі економічних, інститутів. Визначена інституційна ієрархічна система дозволить здійснювати ефективне державне управління інноваційною діяльністю та регулювати розвиток промисловості та інноваційного підприємництва на регіональному рівні соціальними функціями та державними інститутами, забезпечивши взаємодію між суб'єктами інноваційного підприємництва, владою і суспільством [10, с. 194].

Ми поділяємо думку О. Алсуф'євої, яка стверджує, що національна інноваційна система являє собою сукупність економічних відносин, інститутів та інституційних структур з приводу трансформації знань у фактор розвитку всіх сфер суспільного виробництва з метою підвищення рівня конкурентоспроможності країни та добробуту населення. Оскільки повнота структури інститутів інфраструктури не гальмує стабільного розвитку та безконфліктного вирішення суперечностей, що виникають у зв'язку з інноваційною діяльністю, то важливу роль у розвитку вітчизняної інноваційної системи відіграють особливості зв'язків, що утворюються між її суб'єктами [11, с. 357].

Разом із тим інноваційна діяльність вітчизняної економіки має бути спрямована не лише на чистий споживацький зміст виробництва продукції, але й базуватися на морально-етичному змісті. Отже, інноваційна діяльність – це діяльність, що має, окрім технологій та методів репродуктивних видів діяльності, ще й моральний і духовний зміст.

Інноватор як суб'єкт інноваційної діяльності, що генерує інновації, підвищуючи економічну ефективність і покращуючи життєдіяльність людей, є одночасно високодуховною, морально-етичною особистістю з інноваційним мисленням, для якого характерна соціально-екологічна відповідальність [12, с. 69].

У технічній сфері зародження інновації відбувається в межах науки, виробництва за умови сприятливого зовнішнього середовища та сприяє відтворенню інноваційної продукції. Впровадження сучасних технологій, обумовлених інноваційним процесом, потребує фінансових витрат, але забезпечує зниження витрат виробництва, заміну важкої фізичної праці, активує удосконалення економічного механізму раціонального природокористування.

На сьогодні уряд уже повинен запровадити ефективну інноваційну політику розвитку, що надаватиме підтримку розвитку інноваційної діяльності як на рівні держави, так і на рівні регіону. Мета уряду – сприяти будь-якому відкриттю і втіленню інновації, початку інноваційного підприємництва. Тому важливим елементом формування інноваційної економіки є створення нового економічного механізму, що забезпечить стимулюючий вплив на інтеграцію науки, освіти, виробництва, бізнесу та суспільства.

Стратегічні цілі і завдання вітчизняної інноваційної системи наведено на рис. 1. На наш погляд, структура вітчизняної інноваційної системи повинна складатися із двох блоків: інституціонального та науково-виробничого (рис. 2). Система взаємовідносин між зазначеними структурними елементами (складовими) вищезгаданих блоків розкривається через механізм інноваційного розвитку в Україні. Лише при ефективному взаємозв'язку і взаємодії інституційного та науково-виробничого блоків, українська інноваційна система даватиме очікуваний позитивний результат.

За таких умов наукомістка продукція відіграватиме домінуючу (головну) роль у вітчизняній інноваційні системі та буде основним джерелом поповнення бюджетних коштів. Що стосується інституціонального управління, то воно повинно мати цілеспрямований вплив на обмеження і норми діяльності учасників організаційної системи, відносин, ціннісних орієнтирів та ідеалів.

Механізм узгодження і реалізації економічних інтересів суб'єктів інноваційної діяльності має перш за все органічно поєднувати такі складові, як поширення інноваційної діяльності та узгодження інноваційних інтересів, що перебувають у діалектичній єдності. Крім того, цей механізм пов'язаний із генеруванням та підтримкою відповідного інфраструктурного та інституційного забезпечення через поєднання інвестицій-




**Рис. 1. Взаємозв'язок стратегічних цілей та завдань, що ставляться перед українською інноваційною системою**




**Рис. 2. Взаємозв'язок і взаємодія окремих інституцій інноваційної економіки під впливом внутрішнього та зовнішнього середовища (авторська розробка)**

ного, фінансового, інноваційного, інформаційного, правового, ідеологічного і культурного забезпечення, яке призначене сприяти ефективному пошуку та перманентній генерації нововведень, їх комерціалізації і впровадженню у всіх сферах суспільного відтворення [11, с. 360].

Завдяки методологічному прийому конструктуризації виділяють такі підсистеми механізму узгодження економічних інтересів суб'єктів інноваційної діяльності (відносно окремого суб'єкта) – зовнішні (об'єктивна й суб'єктивна складові) та внутрішні.

Відносно суб'єкта господарювання дії цього комплексу поділяються на зовнішні й внутрішні механізми, що можуть бути подані як окремі комплекси, які підпорядковані єдиним цілям. Окремий зовнішній механізм включає такі елементи: суб'єкт, об'єкт, система відносин. Суб'єкти інноваційної діяльності впливають на об'єкт (нове знання) через систему форм прояву економічних відносин у напрямі створення умов, що спонукають до інноваційної діяльності та забезпечують її здійснення [11, с. 360].

З рис. 2 можна зробити висновок про те, що господарюючий суб'єкт може здійснити вплив на розгортання інноваційної діяльності самостійно або у складі тих чи інших організацій та установ (рекламних фірм, фінансово-кредитних установ, корпорацій). Саме на рівні економічного суб'єкта остаточно вирішуються суперечності, які містить зовнішній інноваційний вплив, а також суперечностей множини інтересів щодо інноваційної діяльності. Ці механізми являють собою сукупність форм і методів здійснення інноваційної діяльності суб'єктами мікрорівня вітчизняної інноваційної системи, тобто є базовими у функціонуванні всього інноваційного комплексу.

У глобальному середовищі, економічний і політичний статус України буде визначатися конкурентоспроможністю наукомісткої продукції, наявністю фундаментальної наукової школи, прикладної науки (які сьогодні лише формуються та перебувають на

стадії зародження) й потенціалом інноваторів, які генеруватимуть інновації та володітимуть інноваційним мисленням.

Вітчизняна інноваційна система повинна виступати середовищем розвитку інноваційного мислення суб'єктів інноваційної економіки, такої, що генерує інновації й інноваційний процес та покращує життєдіяльність людини і суспільства. Основні завдання, які повинна вирішувати інноваційна інфраструктура наведено на рис. 3.




**Рис. 3. Основні завдання, що ставляться перед інноваційною інфраструктурою**

Інноваційна інфраструктура України є ключовою складовою інноваційної економіки. Вона являє собою механізми й інструменти інноваційної економіки, сукупність взаємопов'язаних, взаємодоповнюючих і взаємодіючих виробничо-технічних систем, підприємств та організацій, а також відповідних організаційно-управлінських систем (інституцій), які необхідні для ефективної інноваційної діяльності й реалізації інновацій, економічного зростання в країні і підвищення рівня життя українців [12, с. 76].

Інноваційна інфраструктура України – це сполучна, єднальна ланка між результатами наукових досліджень, які проводяться бізнесом і державою, інноватором і ринком, та проявляються в ефективній, результативній їх взаємодії через комерціалізацію інновацій.

Основними заходами активізації підприємств, діяльність яких пов'язана з інноваціями, можуть стати:

– поширення практики надання інноваційним організаціям середньострокових кредитів зі знижкою кредитної ставки;

– залучення засобів майнової та економічної безпеки, використання тісної співпраці науки й виробництва, обмін досвідом і співробітництво українських підприємств з іноземними;

– законодавчі зміни у галузі інноваційної діяльності щодо пільг і стимулів;

– мотивація працівників до інноваційної діяльності, зменшення міграції науковців;

– контроль за екологізацією виробництва, стимулювання діяльності, спрямованої на збереження довкілля [13, с. 25];

– конверсія тіньових капіталів та залучення тіньового сектора до сфери легального обігу фінансових ресурсів, інвестування і розширення на цій основі власних ресурсів підприємств для інноваційної діяльності;

– удосконалення інфраструктури ринків з метою розширення обсягу продажу складних, наукоємних продуктів національного виробництва [14, с. 28].

**Висновки.** Таким чином, реалії сьогодення потребують від керівників підприємств і організацій, від кожної людини, усвідомлення важливості реформування суспільства на інноваційній основі. Деякі перешкоди на шляху створення дієвої вітчизняної інноваційної системи створюють об'єктивні причини, які виникли внаслідок складних макроекономічних умов та незавершеністю ринкової трансформації.

Разом із тим слід відзначити і ряд суб'єктивних факторів, що уповільнюють формування української інноваційної системи. Вони пов'язанні з відсутністю професіоналізму, креативізму при реалізації різного роду ініціатив, їх невідпрацьованістю, спрямованістю на швидкий результат, який невластивий інноваційній діяльності.

Перехід України до економіки інноваційного типу з ринковими інститутами, які ще не набули достатнього розвитку, має відбуватися за умови розвитку ефективної інституціональної інфраструктури. Інститути інноваційної економіки та інші складові інституціональної інфраструктури повинні формувати обмежувальні рамки, стабільне середовище для нормального розвитку економіки.

**Перспективи подальших досліджень.** Подальші дослідження можна здійснювати в напрямі розробки нових емпіричних моделей з метою аналізу взаємозв'язку між інституціональним розвитком та інвестиційним кліматом в Україні та здійснення інноваційної діяльності, а також удосконалення методології аналізу інституціональних факторів економічного розвитку.

## Список використаних джерел

1. Бурлака В. Пріоритети інноваційного розвитку в українській економіці / В. Бурлака // Діловий вісник. – 2010. – С. 13.

2. Геєць В. Інституційні перетворення і суспільний розвиток / В. Геєць // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 2. – С. 9–37.

3. Гриценко А. Особливості ринкової трансформації інверсійного типу // Перехідна економіка / В.М. Геєць, Є.Г. Панченко, Е.М. Лібанова та ін.; за ред. В.М. Гейця. – К.: Вища школа, 2003. – С. 37–44.

4. Демінський С.А. Роль інститутів у формуванні нової економіки / С.А. Демінський // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 4. – С. 20–24.

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

6. Sandler T. Global Challenges and the Need for Supranational Infrastructure / T. Sandler // Center for Institutional Reform and the Informal Sector, University of Maryland, Working Paper. – 1999. – № 225. – 29 p.

7. Kaufman D. The Worldwide Governance Indicators: Methodologo and Analytical Issues / D. Kaufman, A. Kraay, M. Mastruzzi // World Bank, Policy Research Working Paper. – 2010. – № 5430. – 29 p.

8. Fedulova L. Institutional environment for innovation development of Ukrainian regions / L. Fedulova // Економіст. – 2012. – № 5. – P. 38–42.

9. Rao K.P. The Economics of Transaction costs. Theory, Methods and Application. – New York, 2003. – 195 p.

10. Кожемякіна Т. Інституціональний підхід до планування й управління розвитком підприємництва в регіонах України з урахуванням світових стандартів і обмежень / Т. Кожемякіна, М. Сагайдак // Збірник наукових праць Національної академії державного управління при Президентові України. – 2007. – № 2. – С. 183–196.

11. Алсуф'єва О.О. Концептуальні засади узгодження економічних інтересів у національній інноваційній системі / О.О. Алсуф'єва // Європейський вектор економічного розвитку: зб. наук. праць. – 2012. – Вип. 2 (13). – С. 356–362.

12. Делия В.П. Инновационная экономика и устойчивое развитие: монография / В.П. Делия. – Балашиха: Де-По, 2011. – 256 с.

13. Андрушків Б.М. Інноваційна діяльність підприємств та організацій як метод стабілізації економіки регіонів України / Б.М. Андрушків, Н.Б. Кирич, О.Б. Погайдак // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 1. – С. 23–25.

14. Кириченко О.А. Роль держави у формуванні та реалізації інноваційної моделі розвитку економіки України / О.А. Кириченко, Ю.І. Вигівська // Економічний часопис – XXI. – 2011. – № 5–6. – С. 27–32.

*Обоснована необходимость теоретического анализа институциональных особенностей формирования и стратегических приоритетов развития отечественной инновационной системы. Доказано, что структура отечественной инновационной системы должна состоять из двух блоков: институционального и научно-производственного. Система взаимоотношений между указанными структурными элементами (составными) вышеуказанных блоков раскрывается через механизм инновационного развития в Украине. Совершена попытка раскрыть институциональные особенности формирования и стратегические приоритеты развития инновационной экономики через взаимосвязь и взаимодействие отдельных институтов инновационной экономики под влиянием внутренней и внешней среды.*

***Ключевые слова: институт, институциональные особенности, инновационная экономика, стратегические приоритеты, инновационная система.***

*The necessity of a theoretical analysis of the institutional features of formation and development of strategic priorities of domestic innovation system is justified. It is proved, that the structure of domestic innovation system should consist from two parts: the institutional and scientific-production. The system of relations between the indicated structural elements (components) of the aforementioned units is disclosed through the mechanism of innovation development in Ukraine. An attempt to reveal the institutional features of formation and strategic priorities for development of innovation economy through the relationship and interaction of individual institutions of innovation economy under the influence of internal and external environment is made.*

***Key words: institute, institutional features, innovative economy, strategic priorities, innovative system.***

*Одержано 21.02.2014.*

УДК 657.1:658.5

**С.А. КУЗНЕЦОВА,**
*доктор економічних наук, професор,*
*завідувач кафедри Дніпропетровського*
*університету імені Альфреда Нобеля*

# ІНТЕГРОВАНА УПРАВЛІНСЬКА ЗВІТНІСТЬ: ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ ТА ЛОКАЛЬНІ РІШЕННЯ В ЕПОХУ НООСФЕРИ

*У статті визначено глобальні виклики сучасного світу в епоху формування ноосфери. Обґрунтовано теоретико-методологічні складові синергетичного розвитку інтегрованої управлінської звітності як відповіді на інформаційні запити економіки та суспільства. Сформовано Матрицю складових розвитку інтегрованої управлінської звітності економічних суб'єктів, яка включає 9 елементів та визначає структуру такої звітності. Виокремлено 7 базових критеріїв, за якими слід оцінювати ефективність кожного звіту та інтегрованої управлінської звітності в цілому. Визначено вимоги користувачів до інтегрованої управлінської звітності.*

***Ключові слова: інтегрована звітність, управлінський звіт, інформація, ноосфера, економіка знань, бухгалтерська звітність, фінансова звітність, управлінський облік, інформатизація суспільства, соціальний звіт, соціальна відповідальність.***

Економічні перетворення, що відбуваються у світі, стали важливою передумовою проведення наукових досліджень, пов'язаних з розробкою та впровадженням принципово нових підходів щодо інформаційного забезпечення користувачів в управлінні. Відкритість, нестабільність, динамічність і самоорганізація світової та вітчизняної економіки та непередбачуваність кліматичних умов потребують відповідного інформаційного забезпечення, створення якого можливе за умови перегляду традиційних підходів до підготовки управлінської звітності.

Серед глобальних викликів сучасного світу слід відзначити такі (рис. 1): соціальні мережі, бренди, віртуалізація, майбутнє роздрібних продаж, корпоративна соціальна відповідальність, війна за таланти, глобальна комп'ютеризація, демографічні зміни, значні витрати на інформацію в економіках, що занепадають, зростання безробіття, нові течії в нестабільній економіці, значні обсяги інформації, глобальні мережеві поставки, глобальне розбалансування, посилення тиску на ринки, зростання стратегій для нестабільних ринків.

Еволюція економічних відносин характеризується зміною інформаційних пріоритетів суб'єктів таких відносин. Залежно від існуючих умов функціонування, статусу та конкретних потреб користувачів віддається перевага певним видам інформації. При цьому спосіб надання облікової інформації константний – у вигляді бухгалтерської звітності. На думку істориків, початок складання звітів належить приблизно до четвертого тисячоліття до нашої ери, коли стародавні цивілізації Близького Сходу почали створювати високоорганізовані держави та налагоджувати господарську діяльність [1, с. 22].

Проведений критичний аналіз наукових та практичних джерел [2–24] щодо адекватності сучасних концепцій формування управлінської звітності інформаційним вимогам системи управління свідчить про наявність суттєвої проблеми створення та практичного застосування звітності користувачами, яка потребує негайного вирішення.

Для переконливості наведу думки різних авторів. Г. Брукинг, розглядаючи питання використання бухгалтерської звітності в умовах формування інтелектуального капі-



© С.А. Кузнецова, 2014

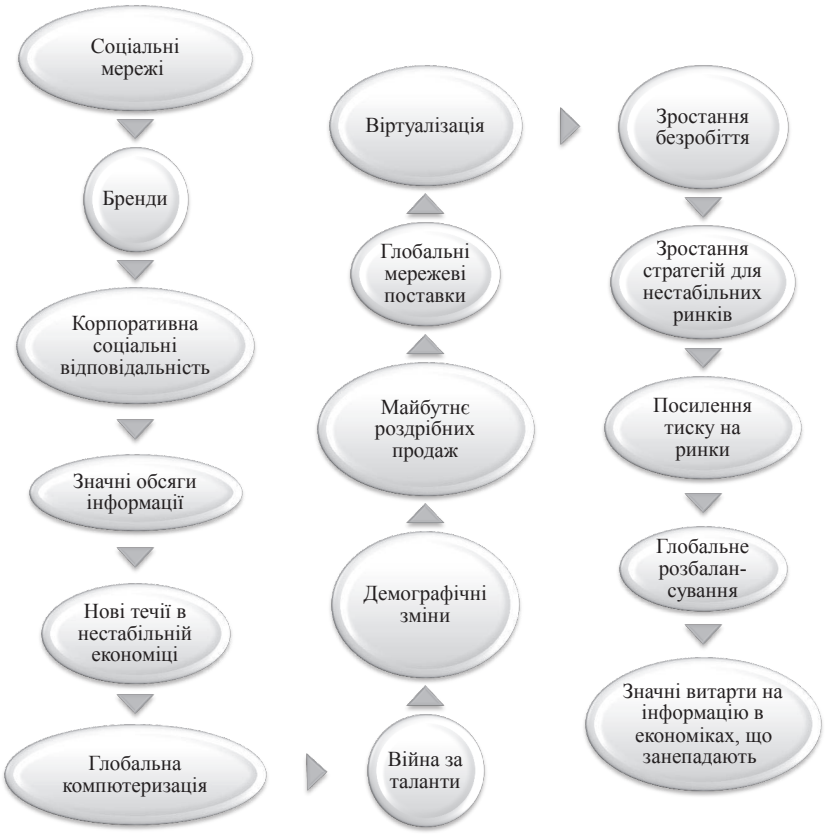



**Рис. 1. Глобальні виклики сучасного світу**

талу, зазначає, що систему формування бухгалтерської звітності необхідно переглядати так, щоб вона відображала потреби компаній третього тисячоліття [7, с. 260].

О. Адамик [8, с. 116] привернула увагу до питання надання в бухгалтерських звітах облікової інформації про умовно нові для українських підприємств об'єкти обліку (цінні папери, нематеріальні активи, інфляцію, валютні операції, гудвіл тощо). Відображення інформації про такі об'єкти потребує вдосконалення методів спостереження, вимірювання, систематизації та узагальнення інформації про їх стан і рух в бухгалтерській звітності.

Є.В. Мних підкреслює неспроможність сучасної бухгалтерської звітності задовольняти потреби управління, оскільки за даними соціологічної експертизи 90% ведення облікових робіт на господарюючих та негосподарюючих об'єктах налаштоване на податкове декларування та податковий контроль [9, с. 32].

Вивчення спеціальної літератури свідчить, що цілісного наукового дослідження з цієї проблеми вітчизняними авторами не проведено.

Так, В.В. Сопко, розглядаючи бухгалтерську звітність в управлінні підприємством зосереджує увагу виключно на фінансовій бухгалтерській звітності [10, с. 445–501], колективом авторів на чолі з Ю.А. Кузьмінським при визначені теоретичних та практичних основ бухгалтерського обліку, що пов'язанні з діяльністю українських суб'єктів господарювання, також вивчаються питання складання лише фінансової звітності [11, с. 520–612], В.М. Добровський з огляду на те, що основним видом звітності підприємств, на його думку, є фінансова звітність, головну увагу, під час викладення основ побудови та загальних вимог до звітності підприємств, зосереджує на фінансо-

вій звітності [12, с. 9–12]. Однак, як зазначає В.В. Сопко, бухгалтерська звітність включає не тільки фінансову звітність, а й інші форми звітності [13, с. 451].

Українські науковці Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Давидюк, Н.М. Малюга, Л.В. Чижевська при розгляді ролі та значення інформації для прийняття управлінських рішень виокремлюють принципи розробки та використання внутрішньої бухгалтерської звітності та фінансової бухгалтерської звітності [5, с. 410–444], що свідчить про можливість використання в такому контексті різних концептуальних засад їх складання та не сприяє забезпеченню належного рівня якості такої інформації.

Заслуговує на увагу дослідження П.Я. Хомина, в якому автором викладено напрями формування системи звітності сільськогосподарських підприємств та її облікового забезпечення з урахуванням особливостей діяльності підприємств і потреб інформаційного забезпечення управлінської діяльності в сільському господарстві та узгодженням тріади: а) науково обґрунтовані інформаційні запити зовнішніх і внутрішніх користувачів; б) формування системи звітних показників, які адекватно відображають реальний стан і процеси виробничо-фінансової діяльності сільськогосподарських підприємств; в) облікове забезпечення звітності відповідно до теоретичного обґрунтування її змісту та практичних можливостей обліку [6]. Використання автором виключно системного підходу до вирішення цієї проблеми обмежує можливості впровадження отриманих результатів дослідження, оскільки в них не враховується можливість багатоваріантного розвитку агропромислових підприємств в нестійкому економічному середовищі їх функціонування з урахуванням статистичних і динамічних законів та закономірностей, що має визначальний характер для загальної еволюції економіки.

Таким чином, існуючі глобальні виклики сучасності вимагають уточнення та удосконалення теоретико-методологічних засад підготовки управлінської звітності для їх адаптації до сучасних потреб системи управління в контексті забезпечення користувачів якісною інформацією шляхом синергії такої звітності та створення інтегрованої управлінської звітності.

Синергія управлінської звітності – підвищення ефективності такої звітності в контексті комплексного інформаційного забезпечення її користувачів у результаті з'єднання, інтеграції окремих її складових – звітів у єдиний комплекс.

В основу забезпечення синергії інтегрованої управлінської звітності слід покласти застосування синергетичного підходу, який дозволяє знайти ефективні шляхи управління нестабільними системами, зокрема, й комплексом управлінських звітів. Цей підхід зорієнтований на пізнання закономірностей самоорганізації складних об'єктів в умовах хаотичного спонтанного структурування. Загальні теоретичні засади щодо синергетичного розвитку бухгалтерського обліку в хаотично структурованої економіці було обґрунтовано раніше [19].

В аспекті підготовки інтегрованої управлінської звітності синергізм обумовлює зростання ефективності інформатизації системи управління та суспільства в цілому. При цьому треба виходити з інформаційних потреб користувачів такої інформації та враховувати особливості розвитку суспільства.

За умов використання синергетичного підходу звітність повинна розглядатися як відкритий комплекс, який визначається зовнішнім та внутрішнім середовищем системи управління суб'єкта господарювання, в межах якого він існує, що забезпечить її:

1) самоорганізацію;

2) зв'язок із зовнішнім світом;

3) нелінійність – можливість змінюватися.

Отже, синергія в застосуванні до інтегрованої управлінської звітності передбачає необхідність комплексного врахування різних рівнів і форм зв'язків між компонентами бухгалтерської звітності (бухгалтерськими звітами) та системи управління, еволюція яких посилює їх цілісність і ефективність, можливість багатоваріантного розвитку в нестійкому економічному середовищі функціонування суб'єктів господарювання з

урахуванням статистичних і динамічних законів та закономірностей, що має визначальний характер для загальної еволюції компанії та суспільства в цілому.

Таким чином, базування на синергетичному підході забезпечує *запуск механізмів самоорганізації та самодобудови* щодо підготовки інтегрованої управлінської звітності, які передбачають видалення всього зайвого, надлишкового в цій системі, упорядкування процесів та зв'язків між її елементами й залишення лише найсильніших (або найефективніших, оптимальних) у результаті чого і здійснюється вихід на відносно стійкі та прості структури таких звітів.

Інакше кажучи, застосування синергетичного підходу до підготовки інтегрованої управлінської звітності сприяє її загальному динамічному й еволюційному розвитку в сучасному нестабільному економічному середовищі, у тому числі в умовах наявності кризових явищ в економіці та їх подолання.

Досягнення синергії інтегрованої управлінської звітності можливо забезпечити використанням єдиної концептуальної основи узагальнення облікової інформації в усіх без винятку формах звітності підприємств.

Під концепцією інтегрованої управлінської слід розуміти сукупність поглядів, спосіб розуміння, тлумачення процесу узагальнення облікової інформації в такій звітності, провідну ідею системної теоретико-методологічної характеристики цього процесу, що визначає стратегію дій у здійсненні реформ для досягнення інтегрованності управлінської звітності з метою комплексного інформаційного забезпечення зовнішніх та внутрішніх користувачів у процесі управління компаніями.

У сучасних умовах існування підприємств користувачі звітності потребують якісної облікової інформації про їх діяльність. У цьому контексті доречно при підготовці інтегрованої управлінської звітності визначати відповідні параметричні засади, виходячи із існуючих завдань, для вирішення яких надається звітність. Такі параметричні засади повинні поширюватися на всі без винятку бухгалтерські звіти всіх суб'єктів господарювання незалежно від їх форми власності.

Дослідження параметричних засад підготовки інтегрованої управлінської звітності має ґрунтуватися на вивченні таких питань:

– узгодження значень параметрів: сфер застосування інтегрованої управлінської звітності, призначення інтегрованої управлінської звітності, система цілей, для досягнення яких буде використовуватися інтегрована управлінська звітність;

– формування вимог користувачів до інтегрованої управлінської звітності;

– визначення методів, які необхідно застосовувати для підготовки інтегрованої управлінської звітності.

При створенні параметричних засад підготовки інтегрованої управлінської звітності, на думку Д. Миддлтона, про існування двох положень, які дозволяють правильно складати звіти: загальні поняття та бухгалтерські методи [20, с. 37].

Для досягнення мети інтегрованої управлінської звітності при її складанні необхідно перш за все чітко визначати такі параметри:

1) призначення інтегрованої управлінської звітності,

2) сфери застосування;

3) система цілей, щодо досягнення яких надається той чи інший звіт.

Обов'язковою умовою при цьому є формування компромісних значень таких параметрів. Загалом цей компроміс повинен бути вирішальним при розробці теоретичних та практичних напрямів підготовки управлінських звітів.

У протилежному випадку існує велика ймовірність застосування герменевтичних прийомів для інтерпретації інтегрованої управлінської звітності, що є негативним фактором при прийнятті управлінських рішень. Герменевтика (від. грецьк. «Hermeneutikos» – «той, що пояснює, витлумачує» – вчення про принципи інтерпретації текстів), є поширеним в юридичній сфері методом інтерпретації, який передбачає тлумачення текстів. Використання герменевтики щодо інтегрованої управлінської звітності суттєво знижує її якість та корисність з огляду на виконання нею інформа-

ційної функції. Можливість використання спірних герменевтичних прийомів при інтерпретації інтегрованої управлінської звітності зумовлює прийняття неефективних управлінських рішень, які спираються на недостовірну з огляду на досягнутий рівень інтерпретації інформацію. Тому при поданні інтегрованої управлінської звітності мають бути чітко визначені всі концептуальні параметри (сфера застосування, призначення, система цілей), які було застосовано при її складанні.

Спираючись на визначені глобальні виклики сучасного світу, загальна Матриця складових розвитку інтегрованої управлінської звітності економічних суб'єктів може включати 9 елементів, які наведено в табл. 1.

*Таблиця 1*

**Матриця складових інтегрованої управлінської звітності (авторська розробка)**

| | | |
|---|---|---|
| ***Оцінка майбутніх витрат*** **при прийнятті управлінських рішень** | ***Збалансована система показників*** **у стратегічному управлінні економічним суб'єктом** | **Інформація соціального спрямування при *прийнятті соціальних рішень*** |
| **Облікова політика в *трансфертному ціноутворенні*** | ***Сучасний інструментарій*** **управління корпоративною культурою економічного суб'єкта** | **Інформація в *управлінні ризиками економічного* суб'єкта** |
| **Інформація для *управління вартістю економічного суб'єкта*** | **Інформація для прийняття *екологічних рішень*** | ***Якість*** **облікової інформації та бухгалтерського обліку** |

Запропонована Матриця може бути покладена в основу побудови структури таких звітів для компаній, оскільки враховує 9 ключових інформаційних напрямів, що враховують потенційні інформаційні потреби користувачів, а саме: потреба в оцінці майбутніх витрат при прийнятті управлінських рішень (прогнозний напрям); інформаційне забезпечення бухгалтерським обліком трансфертного ціноутворення (відповідь на виклики щодо глобальних мережевих поставок, нестабільності на ринках); потреба в управлінні вартістю економічного суб'єкта (як напрям зниження рівня інформаційної ентропії та впливу загальної економічної нестабільності); збалансована система показників (як інформаційна підтримка стратегічного рівня управління компаніями); інформаційне забезпечення управління корпоративною культурою (управління дійовим інструментом стабільності та розвитку); інформаційна підтримка прийняття екологічних рішень (як напрям управління тиском зовнішнього середовища); інформація соціального спрямування (як відповідь на виклик суспільства щодо посилення корпоративної соціальної відповідальності): інформаційна підтримка управління ризиками (як напрям зниження рівня непередбачувальності, зокрема через прогнозування); якість облікової інформації та бухгалтерського обліку (виступає як ґрунтовна основа довіри до звітності в цілому).

У свою чергу, його якість визначається рівнем зменшення інформаційної асиметрії, невизначеності у її одержувача. Як справедливо довів у своїй праці Дж. Акерлоф [21], якість та невизначеність є взаємопов'язаними. Таким чином метою управлінського обліку є зменшення інформаційної ентропії (невизначеності або непередбачувальності інформації). Зменшення рівня невизначеності у користувача інформацією визначає рівень інформаційної насиченості повідомлення.

Таким чином, ефективність інтегрованої управлінської звітності визначається досягнутим рівнем забезпечення нею інформаційної спроможності користувачів. Проведене попереднє дослідження дозволило виокремити 7 базових критеріїв, за якими слід оцінювати ефективність кожного звіту та звітності в цілому (рис. 2).

Дослідження цього питання дозволило виокремити значну кількість вимог щодо інтегрованої управлінської звітності, які висуваються в науковій та практичній літературі, та констатувати складність їх застосування у зв'язку з відсутністю напрацювань

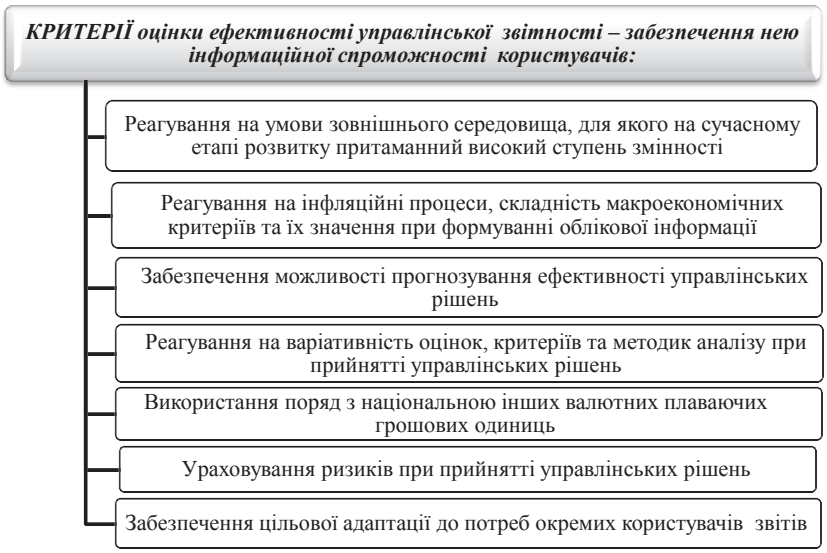



**Рис. 2. Критерії оцінки ефективності інтегрованої управлінської звітності (авторська розробка)**

щодо їх загальної систематизації. Лише в окремих спеціальних джерелах узагальнено певні вимоги до визначених видів бухгалтерської звітності.

Так, щодо до фінансової бухгалтерської звітності сформульовано вимоги користувачів на рівні МСФЗ, вітчизняних П(С)БО та GAAP.

За МСФЗ у цьому контексті визначено такі якісні характеристики фінансових звітів: зрозумілість, доречність, достовірність (конкретизовано характеристиками: правдиве подання, превалювання сутності над формою, нейтральність, обачність, повнота), зіставність [3, с. 28–31].

Вітчизняним П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» визначено аналогічні вимоги: зрозумілість, доречність, достовірність та зіставність [44].

Більш прагматичними та практично зрозумілими є вимоги, сформульовані у вигляді критеріїв Радою із стандартів фінансового обліку США: звіти повинні «мати відношення до справи», бути надійними та зіставними [4, с. 51]. Під такою, що має відношення до справи, розуміється своєчасна інформація, спроможна впливати на прийняття рішень.

Для досягнення надійності інформація, що надається у фінансової звітності, повинна правдиво відображати вплив подій на економічне становище господарської одиниці. Цей критерій наближений до вимоги «достовірність». Однак надійність передбачає, що у випадку неможливості точно визначити деякі показники фінансової звітності, треба використовувати обґрунтовані оцінки. Тому з огляду на широке урахування потреб користувачів, використання критерію «надійність» більш обґрунтоване.

Рада також вимагає, щоб фінансова звітність надавалась із дотриманням принципу єдності та була зіставною зі звітністю інших компаній. В аспекті зіставності слід враховувати думку Делегації Європейської комісії в Україні [22, с. 4], що на цей час фінансові звіти базуються на принципах і процедурах, які можуть широко варіювати від країни до країни і навіть у межах однієї країни залежно від правил, які було використано, тому обов'язковим звітам може бракувати саме зіставності.

При подальшому тлумаченні в МСФЗ, вітчизняних П(С)БО та GAAP перелічені вимоги розглядаються як якісні характеристики інформації, що обумовлює неоднозначність їх розуміння.

В.Ф. Палій при дослідженні питань щодо внутрішньої бухгалтерської звітності перераховує такі вимоги користувачів: доцільність, об'єктивність та точність, оперативність, кратність, зіставність звітності, адресність, ефективність, гнучкість та однорідність структури, зрозумілість та оглядовість інформації, оптимальна частота надання, придатність для аналізу та оперативного контролю [23, с. 769–770]. При цьому невирішеним залишається питання можливості та умов застосування таких вимог до бухгалтерської звітності загалом.

У контексті формування інтегрованої управлінської звітності та узгодження тлумачення доцільно використовувати такі.

*Зрозумілість* передбачає подання інтегрованої управлінської звітності, яка зрозуміла користувачам. При дотримані цієї вимоги необхідно виходити з того, що користувачі інтегрованої управлінської звітності володіють відповідними знаннями з бізнесу, менеджменту та бухгалтерського обліку і мають бажання вивчати облікову інформацію, яку наведено у звітах, з належною ретельністю. Інакше кажучи, інтегрована управлінська звітність повинна бути зрозумілою користувачам, якщо вони мають достатні знання й зацікавлені у сприйнятті цієї звітності.

Інтегрована управлінська звітність підприємств має бути доречною. *Доречність* є провідною вимогою щодо звітності, оскільки саме доречність визначає потребу системи управління у звітах. Критеріями доречності є наявність зв'язку інтегрованої управлінської звітності з цілями, що стоять перед користувачами, надання у звітності релевантної облікової інформації, забезпечення для системи управління можливості регулювання діяльності суб'єкта господарювання на основі отриманої із звітів інформації.

*Надійність* інтегрованої управлінської звітності підприємств визначається відсутністю в ній суттєвих помилок та упередженості. З метою забезпечення достовірності інтегрованої управлінської звітності в аспекті її правдивого подання доцільно деталізувати цю вимогу через поділ на дві складові:

– вірогідність інформації інтегрованої управлінської звітності;

– обґрунтованість інтегрованої управлінської звітності.

Під *вірогідністю* інформації інтегрованої управлінської звітності слід розуміти вимогу користувачів щодо безпомилкового формування звітності згідно з методологією, відсутність помилок і відхилень від встановленої концептуальної основи підготовки таких звітів, у тому числі на міжнародному рівні, в межах законодавчого та нормативного поля держав.

Під вимогою користувачів щодо *обґрунтованості* інтегрованої управлінської звітності слід розуміти те, що звітність повинна складатися на підставі облікової інформації, яка відображена в первинних документах.

Застосування вимоги щодо *нейтральності* інтегрованої управлінської звітності підприємств забезпечує відсутність впливу на прийняття рішень або на судження користувачів з метою досягнення заздалегідь визначеного результату.

У контексті необхідності задоволення вимоги щодо *обачності* при складанні інтегрованої управлінської звітності доцільно відображати в ній інформацію про активи та доходи підприємства, які оцінені з позиції запобігання їх завищенню та облікової інформації про зобов'язання і витрати суб'єкта господарювання, при оцінці яких застосовані такі методи оцінки, що запобігають їх заниженню. Інакше кажучи, інтегрована управлінська звітність повинна відображати реальний потенціал підприємства в оцінювальному аспекті.

Ще однією з провідних вимог щодо інтегрованої управлінської звітності є її *повнота*. Під повнотою розуміємо необхідність одержання користувачами всієї інформації, потрібної для здійснення функцій управління, та юридичну повноцінність наданої у звітах інформації.

*Зіставність* інтегрованої управлінської звітності дозволяє порівнювати інформацію за визначені терміни та виявляти тенденції існуючих змін через порівняння по-

казників, що забезпечується системністю складання бухгалтерської звітності. Вимоги щодо зіставності інтегрованої управлінської звітності обумовлені необхідністю узагальнення інформації, наприклад, окремих сегментів у межах підприємства, або окремих підприємств у межах холдингів та корпорацій. Тому користувачі повинні встановлювати єдині форми звітів, правила їх складання та надання як в локальних межах, так і в масштабах держави. Однак можливість дотримання цієї вимоги з погляду на динамічність та мінливість економічного середовища потребує окремого дослідження.

Крім того, інтегрована управлінська звітність повинна бути *своєчасною*, тобто надаватися тоді, коли вона є необхідною користувачам. У протилежному випадку надання звітності буде недоцільним.

Однією з важливих вимог є *економічність (ефективність)* інтегрованої управлінської звітності, тобто користь від отриманої зі звітів облікової інформації для системи управління повинна перевищувати витрати на їх підготовку. Так, Я.Д. Крупка зазначає [24, с. 90], що співвідношення «витрати – результат» в інформаційній сфері вважається однією з найважливіших характеристик облікової інформації. Використання всеосяжного обмеження «вигода вище від витрат» дає змогу встановити глибину та необхідний ступінь деталізації облікової інформації щодо об'єкта, відносно якого вона надається у звітності.

У спеціальній літературі викладено значну кількість інших вимог користувачів щодо звітності, які є або спорідненими за суттю або взаємовиключними одна щодо одної, що ускладнює їх використання при складанні бухгалтерської звітності.

У цілому визначені глобальні виклики сучасного світу в епоху формування ноосфери вимагають формування принципово нових підходів до інформаційної підтримки управлінських рішень. Обґрунтовані теоретико-методологічні складові синергетичного розвитку інтегрованої управлінської звітності як відповідь на інформаційні запити економіки та суспільства дозволили сформувати Матрицю складових розвитку інтегрованої управлінської звітності економічних суб'єктів, яка включає 9 елементів та визначає структуру такої звітності. Використання запропонованих 7 базових критеріїв, за якими слід оцінювати ефективність кожного звіту та інтегрованої управлінської звітності в цілому уможливлює досягнення високого рівня інформаційного насичення користувачів з урахуванням не тільки існуючих але й потенційних потреб. Чітке дотримання визначених вимог користувачів до інтегрованої управлінської звітності сприяє не тільки оптимізації її формування, але й створенню принципово нової ментальної парадигми управління економічними суб'єктами та сприйняття й розуміння світу загалом.

## Список використаних джерел

1. Аудит Мономери / [Филипп Л. Дерму, Генри Р. Дженик, Винсент М. Орейли и др.]; пер. с англ. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 542 с.

2. Сопко В.В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / В.В. Сопко, В.П. Завгородній. – К.: КНЕУ, 2004. – 412 с.

3. Міжнародні стандарти фінансової звітності. 2004 // [пер. з англ. / за ред. С.Ф. Голова]. – К.: ФПБАУ, 2005. – І ч. – 1304 с.

4. Лав Винсент Дж. Пособия Эрнст энд Янг. Как понимать и использовать финансовую отчетность / Лав Дж. Винсент; [пер. с англ. с дополнениями]. – М.: Джон Уайли энд Санз, 1996. – 352 с.

5. Бухгалтерський управлінський облік: підручник для студентів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / [Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Давидюк, Н.М. Малюга, Л.В. Чижевська]; за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – [2-е перероб. і доп.]. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 480 с.

6. Хомин П.Я. Формування системи звітності сільськогосподарських підприємств та її облікового забезпечення: автореф. дис. ... докт. економ. наук / П.Я. Хомин. – К., 2004. – 30 с.

7. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Э. Брукинг; [пер. с англ.]. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.: с ил.

8. Адамик О. Податкові розрахунки і звітність у системі бухгалтерського обліку / О. Адамик // Галицький економічний вісник. – 2004. – № 2. – С. 116–125.

9. Мних Є.В. Становлення і перспективи розвитку сучасної системи бухгалтерського обліку і аудиту в Україні / Є.В. Мних // Світ бухгалтерського обліку. – 1997. – № 1. – С. 32–37.

10. Бухгалтерський облік для економістів і правознавців: навч. посіб / [Л.Є. Берадзе, Т.А. Бондар, М.О. Воронова та ін.]; за заг. ред. Ю.А. Кузьмінського. – К.: КНЕУ, 2007. – 648 с.

11. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: навч. посіб / В.В. Сопко. – К.: КНЕУ, 2006. – 526 с.

12. Добровський В.М. Звітність підприємств: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / В.М. Добровський. – К.: КНЕУ, 2001. – 195 с.

13. Сопко В.В. Бухгалтерський облік: поняття, сутність: Доповіді та тези доповідей, виголошені на між нар. наук.-практ. конф. 2–24 листопада 2000 р. «Розвиток науки про бухгалтерський облік» / В.В. Сопко // Вісник ЖІТІ – Житомир, 2000. – № 12. – С. 51–60.

14. Chesbrough H. The role of business model in capturing value from innovation: evidence from Xerox Corporation's technology spinoff companies / H. Chesbrough, R.S. Rosenbloom // Industrial and Corporate Change. – 2002. – P. 529–555.

15. Hirschheim, R. Detours in the Path toward Strategic Information Systems Alignment / R. Hirschheim, R. Sabherwal // California Management Review. – 2001. – № 44 (1). – P. 87–108.

16. Kandt R.K. Organizational Change Management Principles and Practices [Електронний ресурс] / R.K. Kandt // Profes 2002: Fourth International Conference on Product Focused Software Process Improvement Rovaniemi, Finland. – 2002. – Режим доступу: http://trs-new.jpl.nasa.gov/dspace/bitstream/2014/10570/1/02-2625.pdf 56

17. Chambers R.J. The relationship between accounting and financial management / R.J. Chambers // The Australian Accjuntant. – 1950. – № 20. – P. 333–355.

18. Caldwell Bruce. Missteps, miscues: Business Reengineering Failures Have Cost.Corporations Billions, and Spending is Still on the Rise / Caldwell Bruce // Information Week. – 1994. – P. 50–60.

19. Kuznetsova S. The transformation of accounting systems in the chaotic economy structuring: The synergetic approach // Risk and Decision Analysis. Special Issue: Vol. 2: Behavioral Finance. – IOS Print, USA, New York, – 2011. – Number 3. – P.151-160

20. Мидлтон Д. Бухгалтерский учет и принятие финансовых решений / Д. Мидлтон [пер. с англ. под ред. И.И. Елисеевой]. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 408 с.

21. Акерлоф Д. Рынок «Лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм / Д. Акерлоф // THESIS. – 1994. – № 5. – С. 91–104.

22. Посібник з бухгалтерського обліку / Делегація Європейської комісії в Україні, Молдові і Бєларусі. – К.: МПП «Селко», 2004. – 554 с.

23. Палий В.Ф. Современный бухгалтерский учет / В.Ф. Палий. – М.: Бухгалтерский учет, 2003. – 792 с. (Библиотека «Бухгалтерский учет»).

24. Крупка Я.Д. Основні напрямки та суттєві обмеження інформаційного забезпечення процесу інвестування / Я.Д. Крупка // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – Тернопіль: Економічна думка. – 2002. – Вип. 1. – С. 90–92.

25. Рувер Р. де. Как возникла двойная бухгалтерия (Развитие бухгалтерии до Луки Пачоли согласно счетным книгам купцов средневековья) / Р. де Рувер. – М.: Госфиниздат, 1958. – 67 с.

*В статье определены глобальные вызовы современного мира в эпоху формирования ноосферы. Обоснованы теоретические составляющие синергетического развития интегрированной управленческой отчетности как ответ на информационные запросы экономики и общества. Сформирована Матрица составляющих развития интегрированной управленческой отчетности экономических субъектов, которая включает 9 элементов и определяет структуру такой отчетности. Выделены 7 базовых критериев, по которым следует оценивать эффективность каждого отчета и интегрированной управленческой отчетности в целом. Определены требования пользователей к интегрированной управленческой отчетности.*

***Ключевые слова: интегрированная отчетность, управленческий отчет, информация, ноосфера, экономика знаний, бухгалтерская отчетность, финансовая отчетность, управленческий учет, информатизация общества, социальный отчет, социальная ответственность.***

*In the article were formed the modern world global challenges in the noosphereera. Theoretical and methodological synergistic components of an integrated management reporting are grounded in response to requests for information economy and society. The matrix component of an integrated management reporting of economic agents is formed, which includes 9 elements and determines the structure of such statements. The paper singles out 7 basic criteria against which to evaluate the effectiveness of each report and integrated management reporting in general. The users' requirements to an integrated management reporting are identified.*

***Key words: integrated reporting, management reports, information, noosphere, knowledge economy, accounting, financial reporting, management accounting, information society, social report, social responsibility.***

*Одержано 4.03.2014.*

УДК 330.15:658.5

**О.В. КУЗЬМЕНКО,**
*кандидат економічних наук, старший викладач*
*Дніпропетровського університету*
*імені Альфреда Нобеля*

# ОБҐРУНТУВАННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

*Наведено визначення категорії «ресурсний потенціал» та обґрунтовано його складові. Розглянуто методичні підходи до оцінки ресурсного потенціалу за інтегральним показником, який базується на залученні системи одиничних і комплексних показників оцінки ефективності використання виробничого, трудового, фінансового, інформаційного потенціалів. Враховано вагомість їх значення у формуванні ресурсного потенціалу та індексної форми аналізу, що дозволяє визначити вплив кожної складової і прийняти рішення щодо вдосконалення управління ресурсним потенціалом підприємства.*

***Ключові слова: оцінка, ресурсний потенціал, підприємство, типологізація, управління, сегмент.***

**Вступ.** В умовах нестабільності зовнішнього середовища одним з першочергових завдань керівництва стає формування та оцінка поточних та перспективних можливостей підприємства, тобто його потенціалу. Забезпечення відповідності потенційних можливостей підприємства вимогам зовнішнього середовища є актуальною проблемою сьогодення.

Розв'язання означеної проблеми пов'язане з управлінням ресурсним потенціалом підприємства. Підвищення рівня ефективного управління ним можливе в процесі використання сучасних методів діагностики та оцінки.

Слід виокремити значну кількість теоретичних і методичних напрацювань щодо оцінки ресурсного потенціалу, його складових та ефективності використання. Проте виділення загальноприйнятої методики оцінки викликає труднощі, а відтак потребує подальшого дослідження.

Питання оцінки та формування ресурсного потенціалу підприємства розглядали Дж. Барней і Д. Кларк [1], Л. Балабанова і Р. Мажинський [2], С. Близнюк [3], З. Герасимчук і Л. Ковальська [4], О. Клімахіна [5], В. Павлова [6], В. Ременников [7], С. Сердак [8], М. Щепакін і В. Циціліна [9] та ін.

Їхні дослідження пов'язані з конкретними сферами економічної діяльності. Однак проблеми управління ресурсним потенціалом машинобудівного підприємства залишаються поза увагою науковців.

**Метою статті** є обґрунтування методичних підходів до оцінки рівня ресурсного потенціалу машинобудівного підприємства за інтегральним показником та очікуваних наслідків для прийняття управлінських рішень.

**Результати.** Розвиток машинобудування як сфери економічної діяльності національної економіки України характеризується протиріччями, що підтверджується, з одного боку, прибутковістю сфери в цілому, а з іншого – значним коливанням рівня прибутковості окремих машинобудівних підприємств.

Для подальшого розвитку машинобудування з метою забезпечення ефективного функціонування підприємств як важливий інструмент розглядається достатня величина ресурсного потенціалу та чітка стратегія розвитку за умови результативного стратегічного управління.



*© О.В. Кузьменко, 2014*

Визначення ресурсного потенціалу підприємства є передумовою формування стратегії (стратегічних альтернатив) його розвитку, що акцентується практично всіма дослідниками цієї категорії. Зокрема, Л. Балабанова та Р. Мажинський розглядають ресурсний потенціал підприємства від вузького його розуміння як річного обсягу виробництва продукції до соціально-економічної системи [2].

За підходом С. Сердак, ресурсний потенціал підприємства є сукупністю матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових ресурсів підприємства для виконання місії й досягнення його поточних та стратегічних цілей [8].

Аналіз інших підходів [3, 4, 5] дозволяє констатувати, що ресурсний потенціал найчастіше розглядають як елемент виробничих відносин щодо використання здатності ресурсів до створення матеріальних благ; сукупність наявних ресурсів для досягнення поставленої мети; максимально можливий обсяг матеріальних благ та послуг, отриманий за умови оптимального використання наявних ресурсів; реальну чи ймовірну здатність виконати цілеспрямовану роботу тощо.

За результатами проведеного аналізу трактування поняття «ресурсний потенціал», вважаємо, що означену категорію слід розглядати як систему взаємопов'язаних видів ресурсів, що знаходяться у розпорядженні машинобудівного підприємства або можуть бути залучені до його господарської діяльності, комбінація яких дозволяє забезпечити здійснення місії та досягнення стратегічних цілей розвитку на підставі визначення його відповідності потребам внутрішнього середовища, розрахованим за взаємодією із зовнішнім середовищем.

За таким підходом слід констатувати, що ресурсний потенціал характеризується не тільки кількісно-якісними показниками на момент дослідження, а й співвідношенням його величини та складу до потреб підприємства і цільового ринку його діяльності, що може бути визначено за допомогою ромба потенціалу, де на кінцях діагоналей відображаються види ресурсів.

Ґрунтуючись на ресурсній концепції, яка є статичною і визначається можливостями підприємства створювати достатній ресурсний потенціал та концепції динамічних здатностей, основою якої є результативність роботи досвідчених менеджерів, у статті виокремлено як складові виробничий (*ВП*), фінансовий (*ФП*), трудовий (*ТП*) та інформаційний (*ІП*) потенціали. На наш погляд, саме вони дозволяють забезпечити необхідний ресурсний потенціал для реалізації стратегії, виходячи з комплексного аналізу ринкової ситуації, який стає основою для визначення стратегічного набору рішень щодо подальшого розвитку. Важливим є не стільки послідовність їх формування та використання, стільки оптимальна комбінація, координація і міжвидові зв'язки, що дозволяє підвищити ефективність діяльності машинобудівного підприємства і забезпечити високу конкурентоспроможність порівняно з конкурентами в сегментах ринку [6].

Аналіз рівня ресурсного потенціалу машинобудівного підприємства за його оцінкою дозволяє виявляти резерви ефективного функціонування та визначати пріоритети розвитку: збільшувати масштаби виробництва, зберігати рівень досягнутого чи скорочувати виробничу програму для подальшої стабілізації.

Визначення інструментарію оцінки ресурсного потенціалу дозволяє розробляти ефективну систему управління ним на певних етапах розвитку та обґрунтовувати відповідність зовнішньому середовищу з метою забезпечення взаємодії з ринком. Підприємство зазвичай повністю не використовує наявний потенціал ресурсів, але у разі систематичного контролю рівня його використання можна коригувати внутрішні можливості та запобігати кризовим ситуаціям. Тому вважається доцільним запропонувати методику оцінки ресурсного потенціалу за його структурою, яка базується на використанні системи одиничних, комплексних та інтегрального показників [1].

Система одиничних (визначених за загальноприйнятими методиками) та комплексних (розрахованих за середньозваженим арифметичним показником) показників оцінки ресурсного потенціалу, що побудована за принципом доступності до відкри-

тої статистичної інформації відповідно до його складових (виробничого, фінансового, трудового та інформаційного потенціалів).

Комплексний показник оцінки виробничого потенціалу визначався за одиничними показниками: рентабельність виробництва продукції, коефіцієнт фондовіддачі основних фондів, коефіцієнт придатності основних фондів, коефіцієнт оборотності оборотних активів; фінансового потенціалу – коефіцієнт чистої рентабельності продажів, коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами; трудового потенціалу – коефіцієнт ефективності використання фонду оплати праці, коефіцієнт економії адміністративних витрат; інформаційного потенціалу – коефіцієнт інвестування у програмне забезпечення та рекламу, коефіцієнт нематеріальних активів у загальному обсязі витрат.

Для оцінки ресурсного потенціалу машинобудівного підприємства доцільно застосовувати комбінаційну основу використання декількох методів і проводити її за інтегральним показником $(K_{РП})$, який визначається за означеною вище системою показників та індексною формою їх аналізу. Інтегральний показник пропонуємо розрахувати як суму комплексних показників оцінки виробничого, трудового, фінансового, інформаційного потенціалів з урахуванням вагомості їх значення у формуванні ресурсного потенціалу підприємства за формулою [9]:

$$K_{РП} = \sum_{i=1}^{4} V_i \sum_{j=1}^{n} V_j K_j, \quad (1)$$

де $V_i, V_j$ – коефіцієнти вагомості складових ресурсного потенціалу та відповідних їм показників;

$K_j$ – комплексні показники оцінки ресурсного потенціалу за відповідними складовими;

$n$ – кількість одиничних показників оцінки ресурсного потенціалу.

Виходячи з того, що диференціація вагових коефіцієнтів практично однакова для кожного з досліджуваних підприємств, що спеціалізуються на виробництві машин і устаткування для різних сфер економічної діяльності національної економіки України, і використовуючи статистичну інформацію за 2010–2011 рр., одержану у вільному доступі, та вищенаведену формулу, проведено оцінку ресурсного потенціалу машинобудівних підприємств Дніпропетровської області (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Оцінка рівня ресурсного потенціалу машинобудівних підприємств за одиничними, комплексними та інтегральним показниками у 2010–2011 рр.**

| Підприємство | Рік | Інтегральний показник | Комплексні показники оцінки | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | ВП | ФП | ТП | ІП |
| ПрАТ Науково-виробниче підприємство «Нафтомаш» | 2010 | 0,92 | 0,377 | 0,272 | 0,238 | 0,036 |
| | 2011 | 0,96 | 0,437 | 0,473 | 0,047 | 0,001 |
| ПрАТ «Дніпрогідромаш» | 2010 | 0,89 | 0,461 | 0,15 | 0,244 | 0,034 |
| | 2011 | 0,98 | 0,70 | 0,25 | 0,01 | 0,01 |
| ТОВ «Дніпромашбуд» | 2010 | 0,81 | 0,426 | 0,373 | 0,009 | 0,001 |
| | 2011 | 0,58 | 0,570 | 0,01 | 0,003 | 0,001 |
| ПАТ «Дніпропетровський завод прокатних валків» | 2010 | 0,77 | 0,640 | 0,09 | 0,04 | 0,001 |
| | 2011 | 0,58 | 0,363 | 0,123 | 0,088 | 0,001 |
| ДП «ВО «Південний машинобудівний завод імені А.М. Макарова» | 2010 | 0,62 | 0,415 | 0,16 | 0,041 | 0,001 |
| | 2011 | 0,40 | 0,070 | 0,080 | 0,051 | 0,001 |
| ТОВ «Продмаш» | 2010 | 0,38 | 0,178 | 0,069 | 0,132 | 0,001 |
| | 2011 | 0,53 | 0,385 | 0,059 | 0,082 | 0,001 |

Аналіз рівнів інтегральних показників ресурсного потенціалу показує їх суттєве коливання впродовж досліджуваного періоду на кожному з підприємств. Запропонований підхід до оцінки ресурсного потенціалу є універсальним і забезпечує можливість його застосування в практиці діяльності машинобудівних підприємств.

Для подальшої розробки рекомендацій щодо підвищення рівня ресурсного потенціалу машинобудівного підприємства в цілому та окремих його складових за інтегральними показниками запропоновано провести типологізацію підприємств за етапами (рис. 1), в процесі здійснення яких виділено три рівні ресурсного потенціалу (високий, середній і низький) і три типи машинобудівних підприємств (лідери, конкурентоспроможні, ризикові).

Такий поділ і проведення аналізу змін за певний проміжок часу дозволяють здійснювати характеристику стану машинобудівного підприємства у певні періоди і тенденцію зміни типу за роками і проводити шляхом еталонного тестування порівняння з основними конкурентами. Результатом проведеної процедури стала оцінка ресурсних можливостей на ринку машинобудування порівняно з підприємствами-лідерами і розробка заходів щодо стабілізації розвитку за рахунок підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства та оптимальної комбінації окремих його складових.

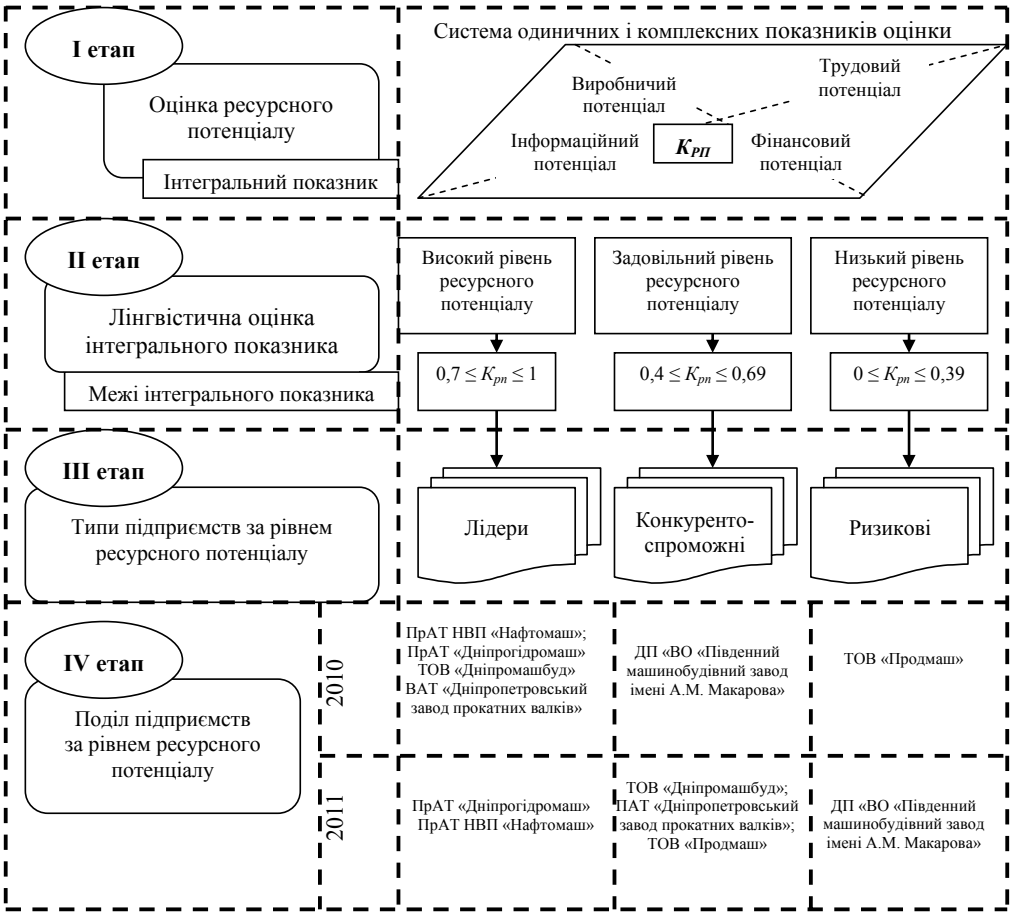



**Рис. 1. Етапи типологізації машинобудівних підприємств за рівнем ресурсного потенціалу**

Запропонована методика оцінки ресурсного потенціалу машинобудівних підприємств, яка базується на застосуванні індексної форми аналізу, дозволяє використовувати інформацію про динаміку потенціалу для дослідження внутрішніх можливостей підприємства та їх відповідності зовнішньому середовищу функціонування. Стратегічна відповідність ресурсного потенціалу полягає у визначенні того, наскільки його рівень відповідає зовнішнім вимогам та можливостям забезпечити за рахунок величини ресурсного потенціалу конкурентні переваги і досягнення стратегічних цілей. Узагальнююча оцінка ресурсного потенціалу на момент проведення дослідження є статичною величиною, але порівняння досягнутого рівня за декілька періодів з аналогічними параметрами конкурентів дозволяє віднести її до динамічних показників, що може бути основою прийняття управлінських рішень щодо стратегічного управління ресурсним потенціалом [3, 4].

Пріоритетні напрями удосконалення управління розвитком ресурсного потенціалу – за позицією машинобудівного підприємства на ринку, оптимізаційною моделлю вибору сегмента ринку та науково-теоретичними підходами до вибору стратегії управління ресурсним потенціалом.

Конкурентні позиції машинобудівних підприємств, розраховані за оцінкою їх ресурсного потенціалу, дозволяють досягти конкурентних переваг за рахунок ключових сильних сторін, виявити слабкі сторони діяльності, визначитися зі стратегічними альтернативами та вибором стратегії і в цілому з напрямами удосконалення стратегічного управління ресурсним потенціалом.

За первинним експрес-аналізом ринків на підставі бальних оцінок було визначено перспективний ринок реалізації продукції $i^*$ досліджуваних машинобудівних підприємств за комплексною оцінкою ($R_i$) з урахуванням рівня їх ресурсного потенціалу [7; 5]:

$$R_{i^*} = \max_{1 \le i \le n} \{R_i\} : \quad R_i = \sum_{j=1}^{m} a_j b_j, , \tag{2}$$

де $R_i$ – комплексна оцінка $i$-го ринку, $i = 1,..., n$;

$n$ – кількість досліджуваних ринків;

$b_j$ – бальна оцінка ринкових факторів, $j = 1,..., m$;

$a_j$ – коефіцієнт вагомості $j$-ї характеристики ринку;

$m$ – кількість характеристик ринку.

Одержані оцінки дозволяють стверджувати, що найбільш перспективними для досліджуваних машинобудівних підприємств Дніпропетровської області є сегменти ринків машинобудівної продукції Росії, Польщі та Китаю.

З метою недопущення суб'єктивності експертної оцінки за результатами експрес-аналізу було проведено розрахунки методом цілочисельного лінійного програмування, де сегментування ринку базується на оптимізації витрат підприємства. У роботі оптимізаційну модель вибору сегментів ринку визначено за формулою:

$$C(X) = \sum_{j=1}^{n} (c_j k_j + z_j) x_j \to \min, , \ \sum_{j=1}^{n} p_j k_j x_j \ge P, \ \sum_{j=1}^{n} x_j \le N, \ x_j = \begin{cases} 1 \\ 0 \end{cases}, \ j = 1, ..., n, \tag{3}$$

де $x_j$ – булева змінна, що підтверджує доцільність діяльності в $j$-му сегменті, $j = 1, ..., n$, $n$ – кількість можливих сегментів ринку підприємства та його продукції, $n \ge 2$;

$N$ – загальна кількість сегментів, освоєних підприємством ($1 < N \le n$);

$k_j$ – кількість продукції, реалізованої в $j$-му сегменті за певний період часу ($j = 1, ..., n$), фіз. од.;

$c_j$ – питомі витрати, пов'язані з реалізацією одиниці продукції в $j$-му сегменті, гр. од./фіз. од.;

$z_j$ – витрати на реалізацію продукції в $j$-му сегменті, які не залежать від обсягів продажів, гр. од.;

$p_j$ – виручка (прибуток) від реалізації одиниці товару в $j$-му сегменті, гр. од./фіз. од.;
$P$ – мінімальна сумарна виручка (прибуток) за певний період, гр. од.;
$C(x)$ – цільова функція сумарних витрат на реалізацію продукції, гр. од.

Обґрунтування вибору сегмента ринку машинобудівної продукції за наведеною моделлю та методом експрес-аналізу для підприємств, де вони були апробовані, також дозволяє зробити висновки, що найбільш перспективними є китайський, польський та російський ринки (табл. 2).

*Таблиця 2*

**Обґрунтування вибору сегмента ринку машинобудівної продукції для підприємств Дніпропетровської області**

| Підприємство | Метод* | Оцінка ринків машинобудівної продукції | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Росія | Білорусь | Польща | Китай |
| ПрАТ Науково-виробниче підприємство «Нафтомаш» | Ек-Ан | 1,46 | 1,51 | 1,17 | 1,35 |
| | ЛнПр | 20,4 | 32,4 | 32,4 | 32,4 |
| ПрАТ «Дніпрогідромаш» | Ек-Ан | 1,54 | 1,28 | 1,64 | 1,69 |
| | ЛнПр | 22,4 | 28 | 32,4 | 33,6 |
| ТОВ «Дніпромашбуд» | Ек-Ан | 1,46 | 1,76 | 1,79 | 1,87 |
| | ЛнПр | 37,8 | 21,6 | 27 | 32,4 |
| ПАТ «Дніпропетровський завод прокатних валків» | Ек-Ан | 1,72 | 1,66 | 1,87 | 1,72 |
| | ЛнПр | 31,2 | 20,8 | 32,4 | 32,4 |
| ДП «ВО «Південний машинобудівний завод імені А.М. Макарова» | Ек-Ан | 1,87 | 1,77 | 1,87 | 1,87 |
| | ЛнПр | 22,4 | 22 | 32,4 | 39,2 |
| ТОВ «Продмаш» | Ек-Ан | 1,54 | 1,66 | 1,54 | 1,13 |
| | ЛнПр | 32,4 | 31,2 | 32,4 | 21,6 |

*Ек-Ан – експрес-аналіз, коефіцієнти; ЛнПр – лінійне програмування, сумарні витрати на реалізацію продукції, млн грн.

Отже, за таким підходом є можливість встановити найбільш оптимальні сегменти ринку для функціонування на них підприємств з точки зору мінімізації витрат на їх освоєння. Але не слід обмежуватися російськими, польськими та китайськими ринками, оскільки не менш актуальним є розвиток масштабів діяльності та перспектив на вітчизняних ринках машинобудівної продукції, їх питома вага досить значуща.

За вищенаведеною інформацією обираються концептуальні підходи, методи та інструменти розробки і впровадження стратегії управління ресурсним потенціалом машинобудівного підприємства з урахуванням функціонування на найбільш оптимальних за витратами сегментах цільових товарних ринків.

**Висновки.** Таким чином, запропонований методичний підхід оцінювання ресурсного потенціалу підприємства за матрицею, де поєднуються рівні управління підприємством, складові ресурсного потенціалу та рівні діяльності, дозволяє оцінити ресурсний потенціал за допомогою інтегрального показника. Інтегральний показник визначається за відносними характеристиками виробничого, трудового, фінансового, інформаційного потенціалів з урахуванням вагомості їх значення у формуванні потенціалу та індексної форми аналізу. За одержаною оцінкою проведено типологізацію підприємств за рівнем ресурсного потенціалу (високий, середній і низький) та виділено типи машинобудівних підприємств (лідери, конкурентоспроможні, ризикові), що дає можливість аналізувати та прогнозувати дії підприємства щодо визначення і збереження рівня ресурсного потенціалу для забезпечення ефективного функціонування.

Одним із суттєвих факторів забезпечення ефективності функціонування машинобудівного підприємства є інформаційні джерела про найбільш перспективні сегменти ринку машинобудівної продукції, обґрунтування вибору яких підвищує ресурсні

можливості підприємства. Проведена оцінка перспективних ринків реалізації продукції машинобудівного підприємства на підставі використання експрес-аналізу, комплексної оцінки з урахуванням коефіцієнтів вагомості, лінійного програмування дозволяє на цих засадах обґрунтувати оптимізаційну модель вибору сегмента ринку для досліджуваних машинобудівних підприємств.

## Список використаних джерел

1. Barney J. Resource-Based Theory: Creating and Sustaining Competitive Advantage / J.B. Barney, D.N. Clark. – Oxford University Press, 2008. – 327 p.

2. Балабанова Л.В. Управління маркетинговим потенціалом підприємства: монографія / Л.В. Балабанова, Р.В. Мажинський. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. – 153 с.

3. Близнюк С.В. Маркетинг в Україні: проблеми становлення та розвитку / С.В. Близнюк. – К.: ІВЦ Видавництво «Політехніка», 2003. – 384 с.

4. Герасимчук З.В. Виробничий потенціал регіону: методика оцінки та механізми його нарощування / З.В. Герасимчук, Л.Л. Ковальська. – Луцьк: ЛДТУ, 2003. – 244 с.

5. Климахина О. Методика оценки экономического потенциала региона / О. Климахина // Вопросы экономики. – 2005. – № 8. – С. 38–42.

6. Конкурентоспроможність підприємства: управління, оцінка, стратегія: колективна монографія / за ред. В.А. Павлової. – Дніпропетровськ: Вид-во Дніпропетровський університет економіки та права імені Альфреда Нобеля, 2011. – 352 с.

7. Ременников В.Б. Управленческие решения [Электронный ресурс] / В.Б. Ременников. – Режим доступа: www.e-college.ru›xbooks/xbook167/book/part-008.

8. Сердак С.Е. Принципи ефективного управління ресурсами суб'єктів господарювання / С.Е. Сердак // Академічний огляд. – 2008. – № 2. – С. 83–88.

9. Щепакин М.Б. Методический подход к оценке эффективности использования ресурсов на предприятиях хлебопродуктового подкомплекса / М.Б. Щепакин, В.М. Цицилина // Научно-технические ведомости СПбГПУ: «Экономические науки». – СПб: Изд. Политехнического университета, 2007. – № 4 (52) – С. 36–44.

*Приведены определения категории «ресурсный потенциал» и обоснованы его составляющие. Рассмотрены методические подходы к оценке ресурсного потенциала по интегральному показателю, который базируется на привлечении системы единичных и комплексных показателей оценки эффективности использования производственного, трудового, финансового, информационного потенциалов. Учтены весомость их значения в формировании ресурсного потенциала и индексной формы анализа, которые позволяют определить влияние каждой составляющей и принять решение по совершенствованию управления ресурсным потенциалом предприятия.*

***Ключевые слова: оценка, ресурсный потенциал, предприятие, типологизация, управление, сегмент.***

*The definition of the «resource potential» and its components have been and justified. Methodical approaches of evaluation the resource potential on the integral indicator, which is based on attracting individual and integrated indicators system to measure efficiency of production, labor, financial, and information potentials, have been studied. Their significance in the resource potential formation and index-based analysis has been taken into account. And this allows us to determine the effect of each component and decide on the management issues of the enterprise resource potential.*

***Key words: evaluation, resource potential, the enterprise, the typologization, management, segment.***

*Одержано 21.02.2014.*

УДК 330.35:004.942

**С.В. КУЗЬМІНОВ,**
*доктор економічних наук, професор, проректор Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля*

# ПРОБЛЕМАТИЧНІСТЬ МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ У ПОСТІНДУСТРІАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

*Статтю присвячено проблемі моделювання економічного зростання. Визначається, що постіндустріальна економіка як сукупність господарюючих суб'єктів має свої особливості, які роблять її важкодосліджуваною за допомогою економетричних моделей. Помічено, що найбільш важливою проблемою економіко-математичного моделювання та державного регулювання господарської діяльності є здатність господарюючих суб'єктів до навчання.*

***Ключові слова: економіко-математичне моделювання, моделювання економічного зростання, здатність господарюючих суб'єктів до навчання.***

**Актуальність дослідження.** Стан економіки України робить питання, пов'язані з економічним зростанням, актуальними, як ніколи раніше. Непослідовність макроекономічної політики, численні проблеми інституційного характеру спонукають до використання досвіду більш успішних країн. З іншого боку, практично усі реформи, які проводилися в Україні за 23 роки незалежності, не були унікальними, а являли собою наслідування більш ранніх кроків інших країн.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Використанню економіко-математичних моделей для дослідження витоків та перспектив економічного зростання було присвячено численні публікації зарубіжних та вітчизняних авторів. Серед останніх праць, які містять ґрунтовний аналіз можливостей економіко-математичного моделювання економічного зростання, слід згадати праці В. Покровського [1] та О. Івашини [2]. Проте теорія і практика державного регулювання процесів економічного зростання спонукають до подальших досліджень проблем, пов'язаних з моделюванням економічного зростання та економічного розвитку.

**Постановка завдання.** Метою цієї публікації є висвітлення проблеми, пов'язаної зі зміною властивостей об'єкта економіко-математичного моделювання у часі та під впливом проведеного макроекономічного аналізу.

**Виклад основного матеріалу.** Економіка взагалі та економічне зростання зокрема є феноменами суспільного життя. Це означає, що економічне зростання було б неправильно розглядати у відриві від специфіки конкретного суспільства, у якому це зростання відбувається. По-перше, ступінь суспільного розвитку обмежує або стимулює зростання, визначаючи його ресурсну базу, причому не тільки у вузькому неокласичному розумінні поняття «ресурс», але і у більш широкому розумінні ресурсів, включно з людським капіталом, довірою та взаєморозумінням між членами суспільства тощо. По-друге, суспільство формує уявлення про те, що таке економічне зростання, які його атрибути, мета, напрями. Загалом суспільство у той чи інший спосіб регулює економічне зростання за такими напрямами:

1. Швидкість зростання. З одного боку, швидке зростання виглядає більш привабливою альтернативою повільного зростання (не кажучи вже про кризи та депресії). Але з іншого боку, надто швидке зростання теж несе у собі певні загрози. Принаймні, на думку представників неокейнсіанського напряму економічної науки. Потенційно воно призводить до відставання темпів зростання сукупного попиту від сукупної пропозиції

*© С.В. Кузьмінов, 2014*

з подальшим розвитком кризових явищ. Відповідно, у теорії держава мала б не тільки прискорювати зростання, але і гальмувати його. Але на практиці цього не відбувається. Принаймні, свідомих дій держави, спрямованих на зниження темпів економічного зростання ані в Україні, ані у розвинених країнах світу (не кажучи вже про країни, що розвиваються) не спостерігалося.

2. Зміст зростання (що вважати зростанням). Традиційно зростання оцінюють за збільшенням обсягу валового внутрішнього продукту країни. Проте цей показник характеризується певною неповнотою. Так, до ВВП не потрапляють результати діяльності тіньового сектора, продукція натурального господарства (у тому числі і не тільки кримінальна діяльність, але і, наприклад, праця домогосподарок), різні позитивні побічні ефекти від підвищення екологічних параметрів виробництва тощо. Тому у світовій практиці були спроби більш комплексної та повної оцінки результатів економічного зростання.

3. Структура зростання (які види діяльності стимулювати у першу чергу). Як і будь-який економічний процес, економічне зростання розглядається у контексті протиріччя між обмеженістю ресурсів та безмежністю потреб. Це протиріччя вирішується через розподіл ресурсів, що у випадку зростання національної економіки означає визначення пропорцій у розвитку різних галузей та різних видів економічної діяльності. Існують дві принципово різні полярні системи розподілу (адміністративно керована економіка та ринкова економіка), а також велика кількість проміжних координаційних систем (які насправді є комбінаціями ринкового саморегулювання та адміністративного примусу).

4. Розподіл результатів зростання. Оскільки економічне зростання – не мета, а засіб досягнення більшого рівня добробуту, то виникає питання розподілу позитивного ефекту від економічного зростання між членами суспільства. У цілому варіанти механізмів розподілу ті ж самі, що і у випадку визначення суспільно прийнятної структури зростання. Проблеми також приблизно ті ж самі. Найгострішою з них є відсутність механізму, що формує розподіл, який забезпечує довготривалу стабільність як економічного зростання, так і суспільства у цілому. Фактично, це питання балансу між стимулюванням інвестицій, чому сприяє більша диференціація, та стабільністю у консолідованістю суспільства, для чого потрібна менша диференціація доходів.

Як бачимо, суспільне управління економічним зростанням ставить низку важко вирішуваних завдань, які стосуються особистих (часто взаємовиключних) інтересів членів суспільства. У таких випадках потрібен компроміс, який, втім, не обов'язково передбачає однаковий обсяг поступок кожного. Іншими словами, економічне зростання проходить не завжди за рахунок тих ресурсів, власники яких отримують найбільшу частку у результатах цього зростання. Як наслідок, цілісна модель економічного зростання виглядає сумнівно. Більш адекватною виглядають моделі, у яких зростання і розподіл розглядаються окремо, як процеси, що лише частково пов'язані між собою.

Для реалізації рішень стосовно економічного зростання використовуються інструменти державного регулювання національної економіки, які мають свою історію розвитку, процвітання і занепаду. Період меркантилістського втручання у зовнішню торгівлю поступився місцем принципу *laissez faire*, що, у свою чергу, призвело до посилення економічних коливань і необхідності державної стабілізаційної політики за рецептами Дж.М. Кейнса. Наприкінці XX ст. і ці інструменти виявилися дещо застарілими і трохи потіснилися, даючи дорогу монетаристському регулюванню кредитно-грошової сфери [3, с. 97]. Очевидно, що навіть найновіші на сьогодні методи антикризового регулювання згодом втратять актуальність [4, с. 12]. Тому проблема розробки нових методів регулювання економічних процесів існує постійно.

Проте сьогодні в Україні, на нашу думку, основною проблемою є не відсутність методів, а їх недбале використання. Досить часто можна зустріти некритичне посилання на світову практику, намагання просто скопіювати досвід розвинених країн світу. Таке ставлення до державного регулювання економічних процесів не призводить

до поліпшень. Натомість ми маємо загострення старих і появу нових проблем. Так, нерозважлива орієнтація на підтримання обмінного курсу гривні до іноземних валют за рахунок кредитів не тільки не забезпечила загальної макроекономічної стабілізації, а й створила нові фактори тиску: зростання зовнішнього державного боргу з усіма негативними наслідками, що випливають з цього, штучно завищений курс гривні, що надав безпідставні переваги імпортерам, дискримінуючи вітчизняних виробників.

Отже, певна невирішеність є як у питанні про масштаби державного втручання в нову українську економіку, так і у питанні про допустимість тих чи інших конкретних методів цього втручання. На нашу думку, ефективне регулювання економічного зростання неможливе без адекватних теоретичних моделей. Така модель не тільки визначає головні рушійні сили, витоки зростання, але і виконує низку суто утилітарних функцій:

– дозволяє вимірювати результати економічного зростання;

– допомагає своєчасно діагностувати проблеми, пов'язані з економічним зростанням;

– створює передумови для своєчасного вибору або заміни регуляторного інструмента.

Швидкість зростання вимірюється як збільшення обсягів національного виробництва за певний проміжок часу (як правило, за рік). Проте швидкість – величина нестала. Темпи зростання валового внутрішнього продукту будь-якої країни відчутно змінюються з року в рік. Тому розгляд моделей економічного зростання без урахування впливу економічних криз є, як мінімум, спірним. Не менш спірним залишається питання про причини економічних криз як складової економічних циклів. Теорії, які пояснюють виникнення економічних циклів, пов'язують їх з несталістю споживацьких витрат (кейнсіанська теорія середньострокового циклу), старінням виробничої інфраструктури (теорія довгих хвиль в економіці) [5], зміною у смаках споживачів і життєвим циклом товару (для короткострокових циклів), або з несталістю приватного житлового будівництва (17–20-річні цикли в економіці Сполучених Штатів Америки).

Проте ціла низка західних дослідників наприкінці XX – початку XXI ст. взагалі відкидали думку про наявність економічної циклічності, розглядаючи кризи лише як поодинокі явища, зумовлені локальними проблемами випадкового характеру. Тому дослідження макроекономічної динаміки з другої половини XX ст. зводилися, в основному, до прогнозування часу настання криз. Для цього використовувалися відповідні економіко-статистичні методи і моделі, від простих, до таких складних як спектральний аналіз [6].

Але такі моделі (незалежно від ступеня складності математичного апарату) не позбавлені генетично притаманної їм вади – вони не підходять для аналізу якісних перетворень (наприклад, введення принципово нових регуляторних норм, виникнення нових видів економічної діяльності, нових ринків тощо). Економіко-статистичні моделі інерційні, тобто неявно передбачають сталість умов, у яких відбувається зростання. Через цю ваду, приміром, прогноз розвитку світової економіки до 2000-го року, зроблений колективом науковців під керівництвом В. Леонтьєва, виявився дуже далеким від реальності. Розпад СРСР принципово змінив конфігурацію світової економіки та зробив неактуальними усі припущення, базовані на знанні про біполярний світ.

Вади, притаманні статистичним та математичним методам і економетричним моделям, до певної міри нейтралізуються іншими методами. На нашу думку, особливої актуальності у сучасних умовах набувають ідеї Дж.М. Кейнса стосовно психологічних витоків макроекономічної нестабільності. Згідно з Кейнсом провідна роль у настанні кризи (як і у виході з неї) належить інвестиціям. Збільшення або зменшення потоку інвестицій залежить насамперед від очікувань майбутньої доходності об'єктів інвестування. Самі ж очікування, у свою чергу, є значною мірою ірраціональними, залежними від «тваринної життєрадісності», безпідставного оптимізму (або його відсутності).

Але ірраціональна життєрадісність або ірраціональний песимізм притаманні не лише інвесторам. Споживачі не меншою (якщо не більшою) мірою схильні до перепадів настрою, групової поведінки через наслідування, зміни мотивації внаслідок навіювання тощо. У структурі ж сукупного попиту споживання відіграє ще більшу роль, ніж інвестиції, тому що:

1) споживання як компонент сукупного попиту переважає інвестиції чисельно;

2) схильність до споживання визначає величину мультиплікатора приватних та державних автономних витрат (у тому числі й інвестиційного характеру);

3) споживання майже безпосередньо впливає на прояви ефекту акселератора, у той час як автономні інвестиції у моделі «надмультиплікатора» Хансена запускають акселератор лише через очікування зростання споживання у майбутньому.

Особливої актуальності питання «тваринної життєрадісності» споживача набувають у постіндустріальному суспільстві. Якщо до початку 1930-х рр. провідним фактором економічного зростання можна було вважати виробничі можливості суспільства, то вже кейнсіанство поставило питання про умови та повноту використання цих можливостей. І хоча у посткейнсіанських моделях зростання вихідна ідея Кейнса про провідну роль психологічного фактора у макроекономіці була значною мірою нівельована дослідниками, які виводили темпи зростання з умов відтворення ресурсної бази та сукупної факторної продуктивності, проте сама ідея не припинила свого існування як науковий базис макроекономічних досліджень [7].

На нашу думку, саме такі дослідження є актуальними. Сенс і рушійні сили економічного зростання у постіндустріальній економіці якраз і полягають у створенні нової якості життя людей. Відповідно, основна увага фірм-виробників сконцентрована не стільки на проблемах економії витрат виробництва, скільки на створенні якісно нових продуктів. У відомому з теорії мікроекономіки співвідношенні «якість / ціна» збільшення привабливості товару виробника можливе як за рахунок зменшення ціни (і показовим прикладом такої стратегії є конвеєрне виробництво Фордів-Т), так і за рахунок зростання якості. Сучасний етап економічного розвитку постіндустріальної економіки орієнтує виробника саме на створення якості продукту, його споживчої цінності для покупця.

Якого ж плану моделі могли б стати у пригоді при аналізі постіндустріальної економіки? На це питання у нас, на жаль, немає вичерпної відповіді. Можна лише зауважити, що, на нашу думку, моделі економічного зростання мають бути комбінованими. З одного боку, при аналізі минулого економетричний аналіз не тільки корисний, але і необхідний. З іншого боку, для перенесення результатів аналізу минулих подій на події майбутні економетрика має доповнюватися іншими, менш математизованими, можливо, просто вербальними моделями.

Проблемність моделей зростання, які ґрунтуються на динаміці ресурсовикористання, полягає у тому, що вони недостатньо враховують психологічний аспект продажу товарів. Неявно передбачається, що гнучкість ринкового механізму забезпечує оперативне переналаштування асортименту продукції, що виробляється і пропонується до продажу, відповідно до зміни смаків споживачів. Але як зміниться ситуація, коли споживач вже не хоче збільшувати споживання жодного з наявних товарів? На фазі підйому це цілком імовірно, тому що споживання визначається не тільки порівнянням корисності, а й звичками, традиціями і досвідом. Ці звички, розраховані на максимальний доход, який був у певного споживача у минулому, після перевищення докризового рівня доходу перестають працювати. Для збільшення споживання необхідно розробити нову модель споживання, розраховану на більший рівень доходів. Тобто споживачі починають дослідження нових можливостей отримати задоволення. Але таке дослідження потребує певного часу. Крім того, для того, щоб результати цього дослідження стали загальновідомою, значною у масштабах усієї національної економіки моделлю споживання, потрібен час на поширення цієї нової звички між споживачами (навчання споживання). Доки споживач не знає, як витратити гроші, що все прибувають, він ви-

мушено перетворює їх на заощадження. Це часове відставання потреб, втілених у бажання мати той чи інший конкретний товар, від грошових можливостей і призводить до прояву основного психологічного закону Кейнса: «Разом з доходом зростає і споживання, але споживання зростає повільніше, ніж доход».

Отже, у той час, коли виробництво швидко нарощує на ринку кількість вже відомих товарів, споживачі проходять повний цикл створення нової моделі споживання, нової критеріальної бази для оцінки бажаності нових товарів і формують повністю нову модель використання доходів і споживання. Ця модель, скоріше за все, не відповідатиме структурі виробництва, тому частина вироблених товарів не знайде свого споживача, хоча водночас існуватиме незадоволений попит на нові товари і послуги. Це типова передкризова ситуація – споживачі не хочуть мати більше старих товарів, а виробники не можуть запропонувати нові.

Очевидно, що така проблема позначиться на використанні ресурсів, динаміці заощаджень та інших вимірюваних параметрах лише постфактум, у той момент, коли криза вже розпочнеться. Більш того, такі дані будуть ще менш оперативними через затримку обробки первинних статистичних показників у статистичних відомствах. Тому максимум, що може отримати дослідник – ще одне підтвердження адекватності моделі на даних з минулого. Проте корисною економічна теорія зможе стати лише тоді, коли не тільки пояснить, чому сталася криза, що минула, але і скаже, чому станеться наступна криза, а надто, як пом'якшити її перебіг.

Прогнозування причин криз у індустріальній економіці (а саме на фактичних матеріалах індустріального етапу будувалися як неокласичні, базовані на виробничій функції, так і неокейнсіанські, базовані на динаміці інвестицій, макроекономічні моделі зростання) є, на нашу думку, дещо простішим завданням, ніж передбачення причин криз у економіці постіндустріального типу. Якщо зростання індустріальної економіки базувалося, в основному, на розширенні ресурсної бази та підвищенні ефективності її використання, то у постіндустріальній економіці рушійною і стабілізуючою силою зростання виступає товарно-технологічна ідея. Ідея розгалуженого мережевого електрозв'язку вкупі з розвитком мікропроцесорних технологій призвела до появи Інтернету і мобільного зв'язку. Повальна комп'ютеризація, інтернетизація та використання мобільних інформаційно-комунікаційних технологій забезпечили стабільний збут продукції компаній ІТ-сектора, а також низки інших. Як наслідок – стабільне зростання світової економіки понад 20 років поспіль. Проте насичення споживачів продуктами цієї продуктивної ідеї (навіть попри численні її модифікації) вкупі з відсутністю нової настільки ж продуктивної ідеї, утримує світову економіку у стані тривалої депресії.

Очевидно, що використання математики для аналізу особливостей споживацької поведінки, пов'язаних зі зростанням, буде проблемним, оскільки виникне проблема вимірюваності мотивів. Як зазначав ще А. Маршал, економіка є найточнішою з суспільних наук лише тому, що зважує внутрішні мотиви людей через ті грошові суми, які люди віддають, купуючи товар, або погоджуються отримати в обмін на інший товар [8]. Ще більше підсилюється проблемність економетричних моделей тим, що вони намагаються оцінювати ресурсні і мотиваційні (у тому числі, і пов'язані з попитом) фактори агреговано, не розрізняючи їх. Тому вони менш придатні для регулювання – не ясно, що робити (стимулювати попит чи пропозицію). Ясно, що на постіндустріальному етапі розвитку людства ця вада є дуже серйозною.

І найголовнішою, на нашу думку, проблемою, яка заважає ефективному економіко-математичному моделюванню економічного зростання у постіндустріальній економіці є проблема навчання об'єкта дослідження. Якщо фізики можуть бути впевненими, що заряджена частка, потрапляючи на визначеній швидкості у електромагнітне поле певного рівня напруженості буде раз за разом рухатись по одній і тій же траєкторії, то у економістів справа складається значно складніше. Суспільство (як об'єкт економічно-

го дослідження) – система, яка навчається. Тому навіть точне повторення попередніх умов майже ніколи не призводить до попереднього результату.

Раціональна економічна поведінка передбачає намагання отримати якомога кращий результат від своїх дій. Але будь-який результат економічної діяльності є відносним. Тому завжди є принципова можливість його покращання. А отже, принаймні деякі суб'єкти наступного разу можуть захотіти діяти іншим чином. Але саме це і означає, що змінилися властивості об'єкта дослідження і раніше виявлені економічні закономірності втратили актуальність. Більш того, вже самий аналіз ситуації підштовхує до змін, оскільки пропонує пояснення проблем і вказує на можливі шляхи їх вирішення. Тому у неоприлюдненого прогнозу більше шансів на те, щоб справдитися, ніж у прогнозу, який був оприлюднений та визнаний таким, що виглядає правдоподібно.

Що ж робити? Вичерпної або навіть більш-менш повної відповіді у нас немає. Можна лише передбачити, що одним з варіантів розвитку практики використання напрацювань економічної науки у практиці державного управління національною економікою може стати така ж тенденція, яка відзначалася у літературі на початку XX ст. Тоді, після появи численних газет та журналів, час читача значно перерозподілився. Частка «серйозної» літератури (романи, повісті, поетичні збірки) суттєво зменшилася, а натомість зросла частка «бульварної» преси. Це створило попит на нового літератора – журналіста, який не вивіряє кожне слово, реагує швидко, пишучи сьогодні, «на злобу дня» і не надто переймається тим, що було написано вчора чи буде написано завтра. Можливо, саме за такими «журналістами від економіки» майбутнє. Тим більше, що приклад Пола Кругмана вже є.

**Висновки та перспективи подальших розвідок.** Таким чином, у статті виділені проблеми економіко-математичного моделювання економічного зростання та економічного розвитку. До головних з них належить інерційність моделей та важкість їх використання для прогнозування зростання постіндустріальної економіки через постійні зміни властивостей об'єкта дослідження. Подальші розвідки у цьому напрямі мають сконцентруватися на виявленні можливостей використання економічних знань у середовищі, що постійно змінюється.

## Список використаних джерел

1. Pokrovskii V. The Theory of Social Production 2nd ed. [Text] / Pokrovskii, Vladimir N. – Series: New Economic Windows, 2012. – 200 p.

2. Івашина О.Ф. Інституціоналізація економічного розвитку: монографія / О.Ф. Івашина. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2009. – 284 с.

3. Эспинас А. История экономических учений / А. Эспинас; пер. с французского. – СПб.: Электронные интегральные системы, 1998. – 192 с.

4. Занг В.-Б. Синергетическая экономика: Время и перемены в нелинейной экономической теории / В.-Б. Занг; пер с англ. – М.: Мир, 1999. – 335 с.

5. Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход / Э. Хансен // Классики кейнсианства. – Т. 1. – М.: Экономика, 1997. – С. 255–262.

6. Цирель С.В. «Qwerty-эффекты», «path dependence» и закон Седова или возможно ли выращивание устойчивых институтов в России [Текст] / С.В. Цирель // TERRA ECONOMICUS. – 2005. – Т. 3. – № 3. – С. 44–56.

7. An Interview with G.L.S. Shackle [Електронний ресурс] / Ludwig von Mises Institute site. – Електрон. дан. – Auburn, Alabama/ – Режим доступу: mises.org/journals/aen/shackle.asp

8. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – Т. 1. – М.: «Прогресс», 1993. – 415 с.

*Статья посвящена проблеме моделирования экономического роста. Определяется, что постиндустриальная экономика как совокупность хозяйствующих субъектов имеет свои особенности, которые делают его трудно исследуемой с помочью эконометрических моделей. За-*

*мечено, что наиболее важной проблемой экономико-математическое моделирование и государственного регулирования хозяйственной деятельности является обучаемость хозяйствующих субъектов.*

***Ключевые слова: экономико-математическое моделирование, моделирование экономического роста, обучаемость хозяйствующих субъектов.***

*The article is devoted to the problem of modeling of economic growth. It is defined that post-industrial economy as an aggregate of economic entities has specific features which make it difficult to research on he basis of econometric models. It is noticed that the most important problem of economic-mathematic modeling and public regulation of economic activity is educability of economic subjects.*

***Key words: economic-mathematic modeling, modeling of economic growth, educability of economic subjects.***

*Одержано 4.03.2014.*

УДК 330.101

**К.В. КУХТІН,**
*асистент Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова*

**В.М. КЛОЧКО,**
*кандидат технічних наук, професор, заслужений тренер України, завідувач кафедри Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова*

# ФІЛОСОФІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕВОЛЮЦІЇ: ЕКОНОМІЧНІ ЦИКЛИ

*Необхідність еволюції теорії філософії економічної науки диктується входженням України у Світову організацію торгівлі та глобалізацією економіки. Потрібна оновлена філософія економіко-генетичної теорії й економічних циклів, як нова форма пошуку раціональних рішень та зв'язків спадкових чинників, що враховує онтогенез і філогенез об'єкта дослідження – економічних систем. Форми і методи якості і ефективності економічної еволюції потребують постійного вдосконалення і вирішення теоретичних та методичних проблем методами теорії хвильової динаміки циклічного економічного розвитку в ході розробки еволюційних моделей та методики розрахунку еволюційних економічних циклів. Форма відносин філософії економічної діяльності та економічних циклів має риси інноваційної економічної коеволюції, демократичної за своїм змістом.*

***Ключові слова: економічна еволюція, цикли економічні, генезний і прогнозний напрями, економіко-генетична теорія і практика, двовиткова модель еволюції – генодігміна, методика розрахунку еволюційних економічних циклів, конформні переходи, шкали оцінок.***

**Аналіз літератури.** Економічна еволюція – це процес глобального порядку, який зародився з епохи умовного моменту виникнення людини і суспільства в простих формах, як господарського устрою збирачів їжі в рамках первісних угрупувань. У соціально-філософському аспекті економічна еволюція досліджує розвиток процесів, що її характеризують, структури цих процесів, зв'язки між ними, розвиток наукових знань про парадигму розвитку суспільства, структури процесів, як створення інститутів, що організують економічну еволюцію. Проблеми питань економічної еволюції, схильність ринкової економіки до повторення економічних явищ ніколи ще не були предметом таких акцентованих дискусій спеціалістів, як в наші дні. Процеси економічної еволюції, як проблеми циклічного розвитку, досліджували вчені-економісти в XIX–XX ст.: А. Шпітгоф, М. Туган-Барановский, К. Веблен, М. Кондратьєв, Дж. М. Кейнс, Ф. Кідланд, Е. Прескотт, Л. Абалкін, Ю. Яковець, Д. Норт, Р. Фогельта ін. Дослідженням короткострокових економічних циклів особливу увагу приділяли Дж. Кітчин, А. Бернс, У. Мітчелл. Середньострокові економічні цикли досліджували й розробляли концепції їх основ К. Маркс і К. Жугляр. Автором довгохвильової теорії і концепції економічних циклів вважають М. Кондратьєва, учня М. Туган-Барановского. Розвивали цю теорію С. Кузнець, Р. Менш та Й. Шумпетер. Необхідно відзначити неокейсіанські теорії Н. Калдора, П. Самуельсона, Т. Тевеса й Дж. Хікса та неокласичні теорії Ч. Нельсона, Ч. Плоссера і М. Фрідмена, які в своїх дослідженнях розкривали причини, особливості і загальні характеристики економічних циклів. Усі автори на певному етапі економічного розвитку пропонували свої моделі циклічного розвитку економіки.



*© К.В. Кухтін, В.М. Клочко, 2014*

Але проблема циклічності в еволюційній динаміці економічних систем, термінів фаз криз і депресій, джерел активності економічних циклів, створення і реалізації довгострокових стратегічних рішень змушують й зараз вчених-економістів досліджувати причини і фактори, які обумовлюють появу циклічних коливань, етапів підйомів і падінь. Безліч підходів до дослідження явищ і процесів, нових тенденцій в динаміці циклічного розвитку змушують поліпшувати існуючі теорії, будувати нові підходи і нові еволюційні моделі, які стають факторами початку змін в економічних системах. Нобелівські лауреати з економіки Дуглас Норт і Роберт Фогель стверджують, що зміни зароджуються усередині економічної системи й випливають із самонавчання людей.

Представляємо наші погляди і дослідження в сфері еволюційної економіки в формі застосування надбань генетичної енергоінформаційної теорії еволюції, тому що форми і методи еволюційної економіки потребують постійного вдосконалення і вирішення ряду теоретичних та методичних завдань на засадах їх генетико-економічних спадкових чинників. Створення циклічних моделей хвильової динаміки еволюції економічних систем, які наведені в статті, є актуальним не тільки теоретичним, але і практичним завданням, новим знанням для самонавчання. Подана кількісна визначеність еволюційних моделей передбачає їх розрахунки і вимірювання в статиці – структурно, динаміці – функціонально та еволюції – генезису. Для вирішення цих завдань ми скористалися деякими аспектами теорії генетичної енергоінформаційної єдності Світу академіка Б.О. Астаф'єва [1], а саме: моделями генетичної енергоінформаційної єдності Світу–моделлю еволюційного конуса та її фрактальною моделлю, еволюційною константою Се=0,417897343…, які є базою цих теорій, рис. 1, [2, с. 9–11]. Академік Б.О. Астаф'єв є послідовником розвитку наукового спадку першого президента Академії наук України В.І. Вернадського.

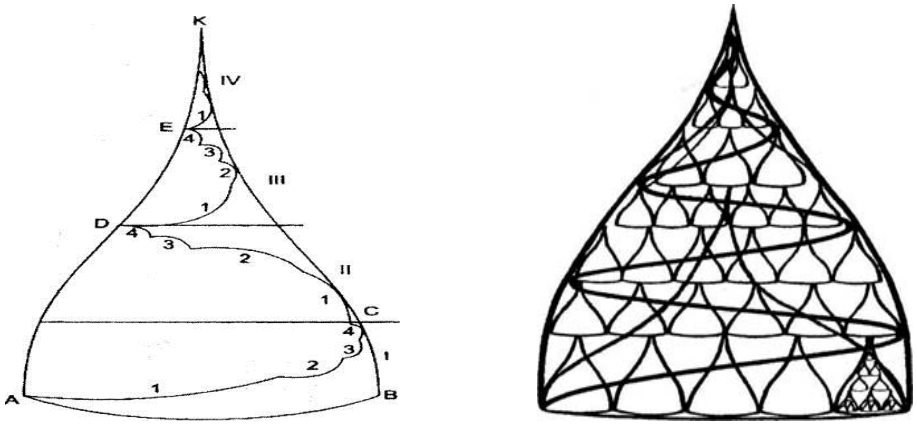


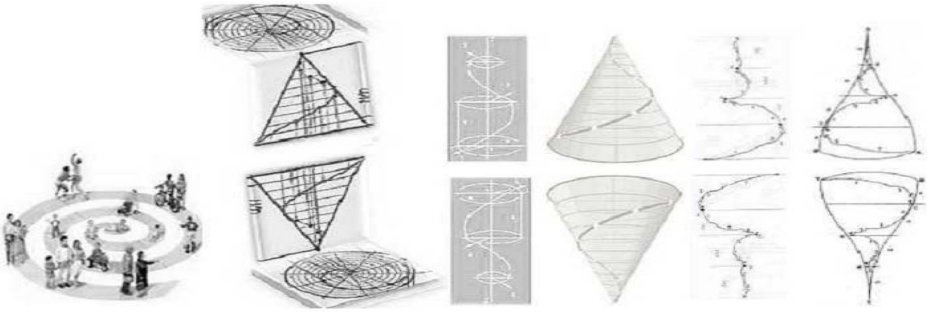

**Рис. 1. Модель еволюційного конуса АВК та її фрактальна модель**

Еволюційний конус будується послідовними множеннями (ітераціями) фаз розвитку систем на еволюційну константу Се=0,4178973. **Еволюційна константа Се – алгоритм** еволюції будь-яких систем, в т.ч. економічних [2, с. 15]. На рис. 1 позначено: АВК – еволюційний конус; **ACDEK – еволюційний спіральний виток розвитку системи**; **I, II, III, IV – фази одного витка еволюційної спіралі ACDEK. K – точка квантового**, емерджентного переходу системи на новий етап розвитку; 1, 2, 3, 4 – фази (підцикли) другого порядку усередині фаз (циклів) першого порядку еволюції системи. Циклічність моделі – це форма прогресивної еволюції з характерною рисою руху: не по колу, а по спіралі. «Життєві цикли будь-якої системи підпорядковані закону еволюційного конуса і в своєму еволюційному розвитку проходять чотири фази в абсолют-

но точних математичних співвідношеннях: І фаза – 0,3388; ІІ і ІІІ фази – по 0,2433; ІV фаза – 0,1746 довжини витка. У 2005 р. була закінчена розробка теорії генетичної енергоінформаційної єдності, як єдиного походження Світу. Матерія – кристалізована енергія. Закон Творіння – правило перетворення енергії в енергоматерію, визначене Базовим Геномом Світу, яким визначають інформаційно-генетичну єдність Світу і його систем», (Б.О. Астаф'єв [2, с. 9]).

**Мета і завдання дослідження.** Мета дослідження – подальший розвиток філософії економічної еволюції в плині економічних циклів, як генних спадкових чинників із застосуванням еволюційно-генетичного підходу в плині онтогенезного й філогенезного напрямів. Гіпотези дослідження: І гіпотеза – за внутрішнє енергетичне джерело еволюції усіх систем світу, до яких належать Людина і форми людського господарського устрою як економічні системи, приймаємо Базовий Геном Світу, що дає змогу розкриття циклічних моделей еволюційного конуса та еволюційних процесів в формі еволюційної константи Се=0,417897343; ІІ гіпотеза – життєвий цикл (ЖЦ) будь-якої системи має дві початкові спіралі: спіраль, що розвивається після народження до розквіту системи й спіраль згасання після закінчення розквіту. Мета та гіпотези дослідження структурують завдання: 1) дослідження циклічних моделей еволюційного конуса як моделей класу «явище–час» та їх системних композицій; 2) аналіз еволюціонуючих систем шляхом розрахункових модельних експериментів на визнаних в світовому науковому співтоваристві геохронологічних шкалах: Міжнародній та Кембриджській; 3) аналіз еволюціонуючих систем за новітньою двонитковою моделлю еволюційного конуса згідно з теорією хвильової динаміки для синтезу методики розрахунку еволюційних економічних циклів генезного й прогнозного напрямів. Дослідження проводимо методами рефлексії – розрахунковими модельними та геометричними експериментами для підтвердження гіпотез та завдань дослідження, що дає право дослідну методику переводити в розряд теоретичної, а методи дослідження – в розряд практичних розрахункових методів.

**Результати досліджень.** Для підтвердження гіпотез дослідження та вирішення першого завдання проводимо геометричне дослідження еволюційних моделей класу «явище – час», рис. 2. На рис. 2 наведено: а) еволюційну спіральну багатовиткову модель ЖЦ Людини І.І. Мечнікова; б) еволюційну модель ЖЦ, як спіралі Архімеда з трансформацією в конус; в) трансформацію спіральних моделей в фрактальну модель самоподібних підсистем; г) просторовий виток утворюючої лінії конуса; д) просторовий виток утворюючої лінії еволюційної моделі; е) схема еволюційної моделі, як елемента фрактальної моделі. Моделі а) та б) – двовимірні, а моделі (в, г, д, е) – **F =(x, y, z, t)** – чотиривимірні двовиткові з параметром часу.



**а)** **б)** **в)** **г)** **д)** **е)**

**Рис. 2. Геометричне дослідження еволюційних моделей**

Проводимо розрахунково-геометричний аналіз фрактальної декомпозиції двовиткової чотиривимірної еволюційної моделі «схема е), рис. 2» на самоподібні еволюційні

моделі (підсистеми) типу «схема в), рис. 2». Результати аналізу наведено на рис. 3, за якими ми можемо сформувати композицію новітніх чотиривимірних двовиткових еволюційних моделей; розробити клас чотиривимірних двовиткових еволюційних моделей типу «явище-час» і провести дослідження можливості застосування чотиривимірних двовиткових еволюційних моделей у сфері еволюції економічних циклів. Згідно з проведеними розрахунково-геометричними дослідженнями еволюційних моделей робимо висновок, що можуть існувати три види чотиривимірних двовиткових еволюційних моделей, у яких верхня і нижня утворюючі: 1) симетричні, пропорція«1:1»; 2) несиметричні, пропорція «1:0,417897343»; 3) несиметричні, пропорція «0,417897343:1». Пропорційність моделей збережена згідно з моделлю еволюційного конуса. Співвідношення фазеволюційної моделі наведено по осі ординат схеми-моделі. На рис. 3 наведено базову геометричну схему-модель осьових перетинів одного витка фрактального еволюційного конуса площиною, на якій лежать вісі цього витка. Схема-модель підтверджує можливість застосування математичного співвідношення фаз еволюційних циклів згідно з алгоритмом еволюції базового Генома Світу [3, с. 47] та дає можливість сформувати клас чотиривимірних двовиткових еволюційних моделей, як класу генодігмін [4, с. 391–402].

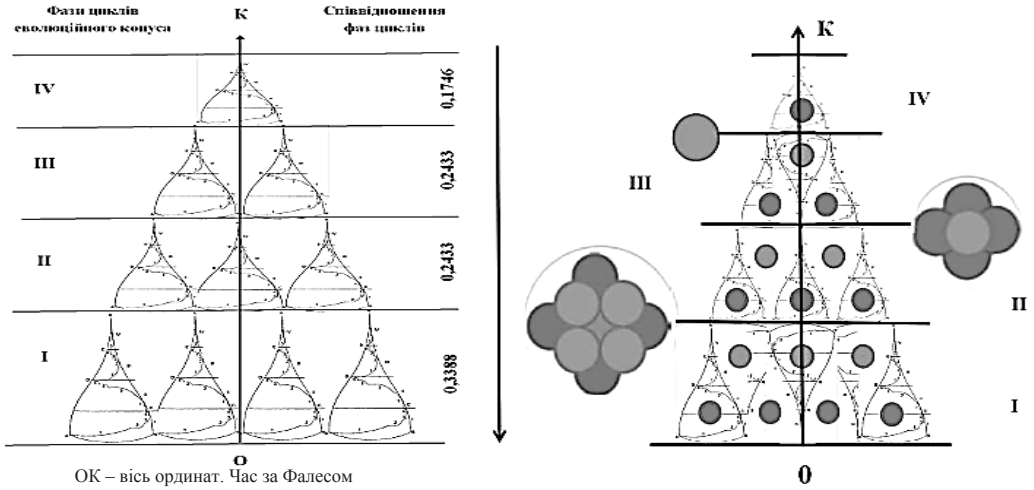


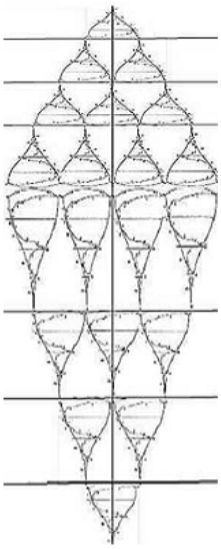

**Рис. 3. Схема-модель осьових перетинів фрактального еволюційного конуса**

Параметри (фази й модель ЖЦ, витки, співвідношення часток витків) симетричної чотиривимірної двовиткової еволюційної моделі, її одного витка, наведено на рис. 3, а параметри несиметричних чотиривимірних двовиткових еволюційних моделей з симетричними пропорціями «1:0,417897343» та «0,417897343:1» – в табл. 1. Для кожного виду чотиривимірних двовиткових еволюційних моделей діє єдиний алгоритм розрахунку еволюції на засадах розгортання коду еволюції Се=0,417897343, яким математично пов'язані усі відношення фаз і підфаз кожного витка моделі. Чотиривимірну двовиткову еволюційну модель ми назвали генодігміною (від грец. genos>англ. genome – сукупність генів, які містять + грец., нім. di – подвійні + польськ. gmina – неподільні на цьому рівні елементи, можливі для подальшої декомпозиції), або скорочено – генодігма [4, с. 397]. В філософському розумінні нами розроблено три класи чотиривимірних двовиткових еволюційних моделей ЖЦ будь-яких систем – генодігмін, що діалектично інтегрують процеси онтогенезу (народження, походження, процеси розвитку, відмирання) та процеси філогенезу (історично еволюційні процеси та явища) об'єкта в формі єдиної ієрархічної будови буття. Для цих класів моделей діє єдиний ал-

горитм застосування в формі коду еволюції Се=0,417897343. Кількісні параметри еволюційної двовиткової моделі: I і VIIIфази – 1 підсистема; II, III,VI iVII фази – за 5 підсистемами; IV і V фази – за 9 підсистемами, усього – 21 підсистема.

*Таблиця 1*

**Параметри несиметричної еволюційної моделі – генодігміни**

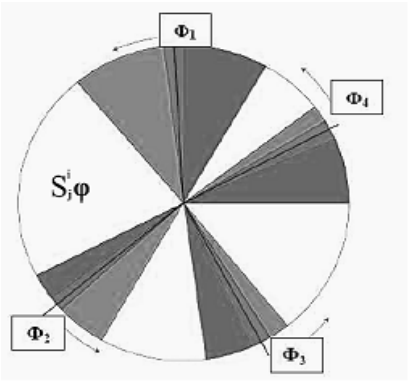
| Фази ЖЦ | Модель ЖЦ | Витки моделі | Частки витків | |
|---|---|---|---|---|
| VIII |  |  | | 0,0733 |
| VII | | | 0,42 | 0,1022 |
| VI | | | | 0,1022 |
| V | | | | 0,1423 |
| IV | | | | 0,3388 |
| III | | | | 0,2433 |
| II | | | 1,0 | 0,2433 |
| I | | | | 0,1746 |
| **Разом** | | | **1,42** | **2 витки** |

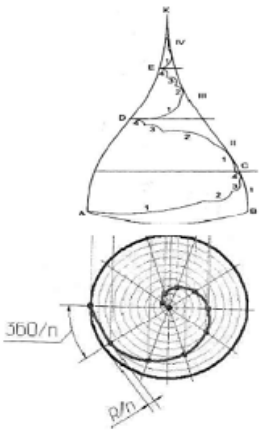
Методика розрахунків співвідношень фаз і підфаз генодігмін: дві математичні операції – множення або ділення на значення коду еволюції. Кожна фаза або підфази генодігміни починаються емерджентним, якісним квантовим переходом (позитивною активністю в секторах витка), а закінчуються негативною [5, с. 46–52]. Зведена схема-модель витка моделі та таблиця формул із активованими енергетичними зонами секторів наведена на рис. 4. За обмеженості обсягу статті таблиці розрахунків активності енергетичних зон фаз генодігміни (значення часток витків, кутів секторів та % від періоду фази) ми не наводимо. Вони наведені в праці [5, с. 156–157].

Кожна фаза генодігміни має свою кількісну і якісну оцінки в значеннях сектора еволюційного витка, п’ять значень сектора активності в кожній фазі та кількісну оцінку періодів активності (кутів секторів): період процесів позитивної активності становить ≈ 0,9 частини, а негативної – 0,1. Зростання періодів активності пропорційне відношенню розгортання кута еволюції. Це необхідно знати економістам і управлінцям. Вищенаведені методики розрахунку циклів генезного і прогнозного напрямів необхідного рівня декомпозиції та прогнозування біфуркаційних негативних та позитивних періодів еволюційного розвитку набули статусу робочих, а статус проблемних знято. Ми підтвердили гіпотези та вирішили завдання дослідження еволюційних моделей класу «явище–час» і декомпозицію класу цих моделей.

Далі проводимо розрахунки та дослідження відношень часток фаз і підфаз еволюційного утворюючого витка генодігміни. Оцінки відношень: 1) **«1:1»;«1:0,417897343»; «0,417897343:1»;** 2) фаз I-го порядку **«0,582:0,418»**; 3) фаз II-го порядку «**0,339:0,243**», «**0,243:0,173**», «**0,173:0,339**»; 4) фаз III-го порядку «**0,198:0,141**», «**0,141:0,102**»,

«**0,102:0,141**», «**0,102:0,073**», та «**0,073:0,198**». Всі відношення фаз і підфаз математично пов'язані кодом еволюції та коефіцієнтами відношень фаз і можуть мати безкінечну кількість значень, згідно з підфазами вкладеності. Завдання створення методики розрахунку еволюційних циклів вирішено.




| Кольори секторів | Формула сектора | | Активність |
|---|---|---|---|
| Червоний | $+ S^2_i \varphi$ | $+ 0{,}0881165^2 \Phi_i (\approx 2{,}5\%)$ | Позитивна |
| Оранж. | $+ S_i \varphi$ | $+ 0{,}0881165 \Phi_i (\approx 6\%)$ | Позитивна |
| Білий | $+ S_i \varphi$ | $\Phi_{iБ} - \Sigma\Phi_{iK} (\approx 83\%)$ | Позитивна |
| Синій | $- S_i \varphi$ | $- 0{,}0881165 \Phi_i (\approx 6\%)$ | Негативна |
| Фіолетовий | $- S^2_i \varphi =$ | $- 0{,}0881165^2 \Phi_i (\approx 2{,}5\%)$ | Негативна |

**Рис. 4. Схема-модель витка моделей (таблиця активності секторів)**

Нами проводяться пошуки адекватного поняття «парадокс системного часу» як нової змістовної характеристики еволюційних моделей: на частинах витків еволюційного конуса «АС (I фаза)» швидкість системних процесів у 2,39 раза більше, ніж швидкість процесів по осі ординат на тій же фазі, і тільки в кінці витка «ЕК (IV фаза)» ці швидкості урівнюються (рис. 1).

Аналіз і декомпозиція фаз витка генодігміни показав, що кількісні значення фаз **Ni**-го порядку відповідають інтегрованій матриці шкал оцінювання будь-яких систем. Підтвердженням є значення фаз III-го порядку, які є оцінками якості ECSTв Болонській системі освіти (табл. 2). Розрахунково-формальний доказ гіпотези робочого сприйняття чотиривимірних двовиткових еволюційних моделей виконано.

Наведені дослідження шкал оцінок простору якості доводять можливість застосування новітніх чотиривимірних двовиткових еволюційних моделей в освітній, економічній та інших сферах людської діяльності. Для практичної перевірки роботи класу чотиривимірних двовиткових еволюційних моделей проводимо дослідження методами рефлексії – розрахунковими модельними експериментами на матеріалі еволюції Базового Генома Світу [5, с. 45–52]. Результати розрахунків авторів наведено в табл. 3. стовпець 7 та табл. 4. За нашими розрахунками чотиривимірних двовиткових еволюційних моделей ЖЦ Землі (стовпець 7), порівняно з міжнародними шкалами, існувало 24 періоди та 25 періодів зародження Сонячної системи.

*Таблиця 2*

**Інтегрована матриця шкал оцінювання в ноосферному просторі якості**

| Рівні якості | Системи оцінок / інтервали балів, %* | 4-бальна | 5-бальна | ECST | 12-бальна | «фібоначчі» | «Астаф'єва» | «Л. да Вінчі» | Вербальна шкала |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 0 | від 0 до 19 | 2 | 1 | F | 1 | 0 | 0 | 0 | Зовсім незадовільно |
| 1 | від 20 до 28 | | 2 | FX | 2 | 1 | 2 | 1 | Незадовільно |
| 2 | від 29 до 34 | | | | 3 | 2 | 3 | 2 | |
| 3 | від 35 до 48 | 3 | | E | 4 | 3 | 5 | 3 | Майже задовільно |
| 4 | від 49 до 58 | | 3 | D | 5,6 | 5 | 6 | 4 | Задовільно |
| 5 | від 59 до 72 | | 4 | C | 7,8 | 8 | 7 | 5 | Добре |
| 6 | від 73 до 82 | 4 | | B | 9,10 | 13 | 8 | 6 | Дуже добре |
| 7 | від 83 до 93 | 5 | 5 | A | 11 | 21 | 9 | 7 | Відмінно |
| | від 94 до 100 | | | | 12 | | 10 | 8 | |

*Таблиця 3*

**Дослідження фаз народження й еволюції Сонячної системи і систем Землі**

| Періоди | Епохи | Міжнародна шкала | Кембрид-жська шкала | Розрахунок шкал Б.О. Астаф'євим (млн років) | | Розрахунок авторів |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Антропоген | Антр3 ↓ | 1,8 | – | 2,93 | – | 1,7 |
| (відсутні) | Антр2 ↑ | – | – | – | – | 4,1 |
| (відсутні) | Антр1 ↓ | – | – | – | – | 9,9 |
| Неоген | ↑ | 25 ± 2 | 23,3 ± 1 | – | 28,14 | 23,6 |
| Палєоген | Олігоцен↓ | 37 ± 2 | 35,4 ± 1 | 40,13 | – | 37,3 |
| | Еоцен ↓ | 58 ± 7 | 56,5 ±1 | – | – | 56,5 |
| | Палєоцен↑ | 66 ± 3 | 65 ± 1 | 63,49 | 67,35 | 70,3 |
| Крейдяний | ↑ | 136 ± 5 | 145,6 ± 10 | 151,92 | 161,16 | 135,3 |
| Юрський | ↓ | 190 – 195 ± 5 | 208 ± 10 | – | 189,29 | 199,1 |
| Тріас | ↓ | 230 ± 10 | 245 ± 10 | 229,78 | 228,48 | 245 |
| Пермський | ↓ | 280 ± 10 | 290 ± 5 | 285,68 | – | 291 |
| Карбон | ↓ | 345 ± 10 | 362,5 ± 5 | 363,54 | – | 324 |
| Девон | ↑ | 400 ± 10 | 408,5 ± 5 | – | 389,54 | 403 |
| Силур | ↑ | 435 ±10 | 439 ± 10 | – | – | 433 |
| Ордовик | ↑ | 490 ± 10 | 510 ± 10 | – | 483,27 | 512,3 |
| Кембрій | ↑ | 570 ± 20 | 570 ± 20 | 549,97 | – | 558,2 |
| Венд | ↑ | 650 – 690 ± 20 | – | 683,61 | 644,24 | 622 |
| (відсутні) | ↑ | – | – | – | – | 774,8 |
| Ріфей | ↓ | 1 650 ± 50 | 1 640 – 1670 | 1635,8 | 1608,6 | 1'665,7 |
| (відсутні) | ↓ | | | | | 1'854,2 |
| Карелій | ↑ | 2 500 ± 100 | 2 500 ± 100 | – | 2570,6 | 2'252,7 |

*Закінчення табл. 3*

| Періоди | Епохи | Міжнародна шкала | Кембрид-жська шкала | Розрахунок шкал Б.О. Астаф'євим (млн років) | | Розрахунок авторів |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Архей | Ar3 ↑ | – | 3 000 ± 100 | 3148,5 | 3050,6 | 3'040 |
| | Ar2 ↑ | 3 500 ± 100 | 3 500 ± 100 | – | 3530,1 | 3'663,6 |
| | Ar1 ↑ | – | 4 000 | – | 4 009 | 4'437 |
| (відсутні) | Сонячна система↓ | – | – | – | – | 10'617,8 |

Неузгоджених періодів з прийнятими науковим співтовариством світу шкалами на 20 періодів (графи 3 і 4) немає. Розрахунки за методикою Б.О. Астаф'єва наведено в графах 5 і 6, становлять тільки 18 періодів. Тому наведена генодігміна і методика розрахунків підтверджують гіпотези дослідження і набувають право для теоретичної і практичної діяльності.

*Таблиця 4*

**Дослідження повних циклів еволюції систем за генодігміною**

| № повного витка | Цикли витків (в роках) | Сума XXVI витків (в роках) | Шкала Фалєса, періоди витків (роки) |
|---|---|---|---|
| XXVI ↑ | 2,1 | 2,1 | |
| XXV ↓ | 5,0 | 7,1 | |
| XXIV ↑ | 11,9 | 19 | |
| XXIII ↓ | 28 | 37 | |
| XXII ↑ | 68 | 105 | |
| XXI ↓ | 163 | 268 | 2168 – 2005 |
| XX ↑* | 390 | 658 | 2005 – 1615 |
| XIX ↓ | 933 | 1'591 | 1615 – 682 |
| XVIII ↑ | 2'233 | 3'824 | 682 – 1551 до н.е. |
| | | | Роки в шкалі Фалєса до нової ери |
| XVII ↓ | 5'345 | 8'169 | 1551 до н.е. – 6'896 до н.е. |
| XVI ↓ | 12'791 | 21'960 | 6'896 – 19'687 |
| XV ↑ | 30'609 | 52'569 | 19'687 – 50'296 |
| XIV ↓ | 73'246 | 125'815 | 50'296 – 123'542 |
| XIII ↑ | 175'279 | 301'094 | 123'542 – 298'821 |
| XII ↓ | 419'442 | 720'536 | 298'821 – 718'263 |
| XI ↑ | 1'003'726 | 1'724'262 | 718'263 – 1'721'989 |
| X ↓ | 2'401'916 | 4'126'178 | 4'123'905 – 6'525'821 |
| IX ↑ | 5' 747' 784 | 9'873'962 | 6'525'821 – 12'273'605 |
| VIII ↓ | 13'754'447 | 23'628'409 | 12'273'605 – 26'028'052 |
| VII ↑ | 32'914'392 | 56'542'801 | 26'028'052 – 58'942'444 |
| VI ↓ | 78'764'141 | 135'306'942 | 58'942'444 – 137'706'585 |
| V ↑ | 188'482'589 | 323'789'531 | 137'706'585 – 326'189'174 |
| IV ↓ | 451'038'836 | 774'828'367 | 326'189'174 – 777'228'010 |
| III ↓ | 1'079'335'934 | 1'854'164'301 | 777'228'010 – 1'856'563'944 |
| II ↑ (Земля) | 2'582'850'891 | 4'437'015'192 | 1'856'563'944 – 4'439'414'835 |
| I Сонце ↓ | 6'180'762'182 | 10'617'777'374 | 4'439'414'835 – 10'620'177'017 |

*Закінчення табл. 4*

| № повного витка | Цикли витків (в роках) | Сума XXVI витків (в роках) | Шкала Фалєса, періоди витків (роки) |
|---|---|---|---|
| Зірки ↑ II пок. | 14’790’563’901 | 25’408’341’275 | 10’620’177’017 – 25’410’740’918 |
| Зірки ↓ III пок. | 35’388’191’190 | 60’796’532’465 | 25’404’612’549 – 60’792’803’740 |

*****У табл. 4 позначення символом (↓, ↑) означає напрям утворюючої несиметричної двовиткової еволюційної моделі по осі ординат: генодігміни з відношенням витків (↓1:↑0,417897343). За базову генодігміну взято період 1615–2005 рр. [4, с. 399]. Похибка розрахунку віку Землі і Місяця складає ∂=(4’437’015’192/4’404’000’000х100%)–101% =+0,01% від радіометричного дослідження віку кристалів циркону (точність±1%.) з шахт Західної Австралії.

Експериментальне підтвердження гіпотез дослідження, як зародження генодігмін та аттракторів Лоренца ми знайшли в праці [6, с. 95–99]. Аттрактори Лоренца – зони біфуркації нової якості при зміні фаз генодігмін, ми назвали конформними переходами з двома формами: вузьким і широким. Вони відрізняються за кількістю елементів підсистем, що передаються при «фільтрації» еволюційних процесів ≈ як 20% (вузький) до 95% (широкий). Фото утворення генодігмін та аттракторних переходів наведено на рис. 5. Генодігміни в експерименті об’ємні, а аттрактори – площинні.

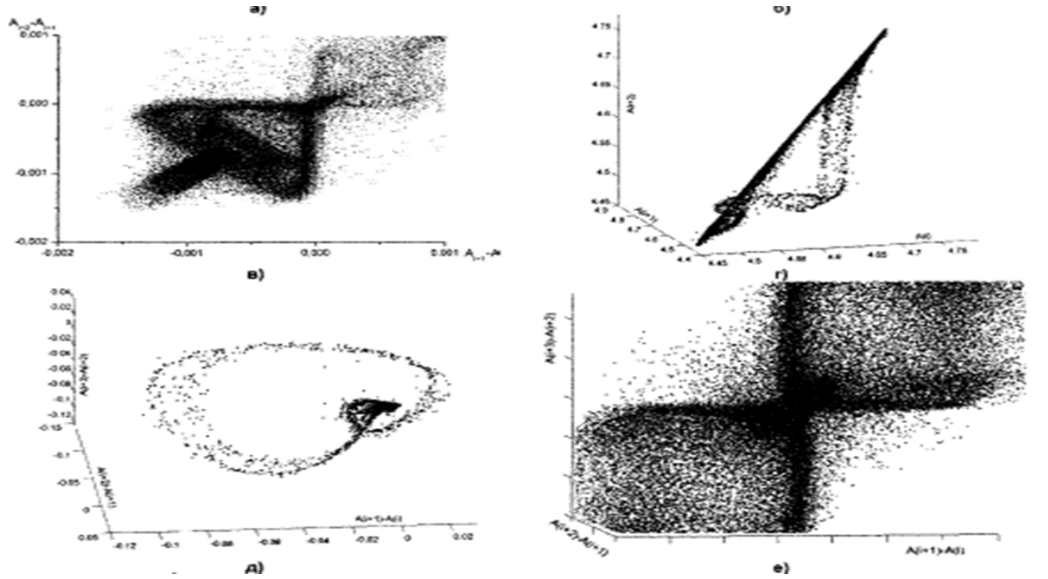


**Рис. 5. Експериментальні фото дослідження генодігмін і аттракторів**

Наведені експериментальні матеріали підтверджують усі гіпотези дослідження та вирішення перших двох завдань дослідження. Переходимо до третього.

Класична економічна теорія базується на постулаті рівноваги і розгорнуто не аналізує еволюційні процеси, а філософія економічних циклів базується на постійно еволюціонуючій економіці. У середині 20-х років XX ст. видатний російський вчений-економіст Микола Кондратьєв відкрив три великі цикли кон’юнктури світової економіки тривалістю в 50-60 років, в середньому 55 років [7, с. 716], що вченими-економістами відзначено як видатну особливість розробки теорії економічної циклічності. На засадах еволюції економік Англії, Франції і США за період ≈ 150 років він узагальнив економічні матеріали з кінця XVIII ст. і виділив великі цикли:

І цикл: з 1787 по 1814 рр. – підвищувальна хвиля (для нас перший виток моделі), а з 1814–1851 рр. – спадна хвиля (другий виток моделі): термін дії (1787–1851) – 64 роки;

ІІ цикл: з 1844 по 1875 рр. – підвищувальна хвиля (перший виток моделі), з 1875 по 1896 рр. – спадна хвиля (другий виток моделі): термін дії (1844–1896) – 52 роки, на 12 років менше І циклу;

ІІІ цикл: з 1896 по 1920 рр. – підвищувальна хвиля (перший виток НЧДЕМ), термін дії з 1896 по 1920 – 24 роки, а далі з 1921 року – спадна хвиля. Згідно з проведеною нами розрахунковою аналогією маємо, що другий виток моделі ≈ 16 років): термін дії ІІІ циклу з 1896 по 1937 рр. ≈ 40 років, на 12 років менше ІІ циклу.

Прогноз спадної хвилі за другим витком моделі та закінчення ІІІ циклу кризою збігся з 30 роками Великої депресії, яка виявилася найбільш глибокою економічною кризою в усій історії людства. Й. Шумпетер в двотомнику «Ділові цикли» (1939) синтезував свою теорію інновацій (1911) з теорією М. Кондратьєва в єдину систему циклів різної довжини. Саме синхронізацією кризових фаз різних циклів Й. Шумпетер пояснив причини Великої депресії (для нашого випадку – це зони негативної активності підфаз секторів витків генодігміни, рис. 4). Точність прогнозу М. Кондратьєва вразила світову наукову громадськість. Велика депресія, а точніше, накопичені суперечності охоплених кризою країн, вилилися в страшну бійню Другої світової війни.

Вчені-економісти «виділяють відкриті цикли Дж. Кінчена терміном 3–3,5 роки, цикли К. Жугляра терміном 10,5–11 років та середньострокові цикли С. Кузнеця терміном 18–25 років. Дж. Кінчен пов'язував появу циклів терміном 3 роки і 4 місяці з коливанням світових запасів золота; К. Жугляр цикли періодом 10–11 років розглядав як явище, що пов'язане з кредитами в сфері грошового обігу; С. Кузнець цикли періодом 18–25 років пов'язував із періодичністю оновлення житлового і виробничого будівництва (будівельні цикли). Цикли названі іменами дослідників. Разом з короткостроковими і середньостроковими економічними циклами існують великі економічні цикли. Основна причина їх лежить в механізмі накопичення, акумуляції і розсіяння капіталу, достатнього для створення нових елементів інфраструктури» [7, с. 751].

Подальше дослідження еволюційних економічних циклів та їх вкладеності продовжимо для періоду від створення економічної науки Ф. Беконом у 1615 р. Результати дослідження генодігмін економіки наведено в табл. 5.

*Таблиця 5*

**Дослідження циклів і вкладеності циклів генодігміни економіки**

| Фази монад | Номер фази | Періоди, повні витки | Час дії фаз (роки) | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 1-го порядку | 2-го порядку | 3-го порядку | 4-го порядку |
| 1299 - 1615 | IV | 316 ↕ | 316 | 184; 132; | 107; 77; 77; 55; | 62; 45; 45; 32; 45; 32; 32; 23; |
| 1615 – 1747 | V | 390 ↓ | 132 | 77; 55 | 45; 32; 32; 23; | 26; 19; 19; 13; 19; 13; 9,6; 13,4; |
| 1747 – 1842 | VI | | 95 | 55; 40 | 32; 23; 23; 17; | 19; 13; 9,6; 13,4; 9,6; 13,4; 10; 7; |
| 1842 – 1937 | VII | | 95 | 55; 40 | 32; 23; 23; 17; | 19; 13; 9,6; 13,4; 9,6; 13,4; 10; 7; |
| 1937 – 2005 | VIII | | 68 | 40; 28 | 23,3; 16,7; 16,3; 11,7; | 13,6; 9,7; 9,7; 7; 9,7; 7; 6,8; 4,9; |
| 2005 – 2033 | I | 163 ↕ | 28 | 11,7; 16,3; | 4,9; 6,8; 6,8; 9,5; | 2; 2,9; 2,8; 4,0; 2,8; 4,0; 4,0; 5,5; |
| 2033 – 2073 | II | | 40 | 16,7; 23,3; | 7,0; 9,7; 9,7; 13,6; | 2,9; 4,1; 4,0; 5,7; 4,0; 5,7; 5,7; 7,9; |
| 2073 – 2113 | III | | 40 | 16,7; 23,3; | 7,0; 9,7; 9,7; 13,6; | 2,9; 4,1; 4,0; 5,7; 4,0; 5,7; 5,7; 7,9; |
| 2113 - 2168 | IV | | 55 | 23; 32 | 9,6; 13,4; 13,4; 18,6; | 4,0; 5,6; 5,6; 7,8; 5,6; 7,8; 7,8; 10,8; |

У період 1615–2005 рр., терміном 390 років, чітко простежуються «довгі хвилі Кондратьєва», як фази другого порядку з 1747 по 1937 рр. (55; 55; 40; 55; 40), а «аналог» довгих хвиль М. Кондратьєва прогнозується з початком у 2033 по 2168 рр. (40; 40; 55). Усі вищерозглянуті економічні цикли Дж. Кінчена, К. Жугляра та С. Кузнеця спостерігаються у підфазах четвертого та третього порядку генодігмін.

Тенденція скорочення циклів у часі коректно математично пов'язана з алгоритмом еволюційного коду генодігмін. Проведені дослідження є фактичним підтвердженням декомпозиції генодігмін у ході розрахунку вкладених і відтворювальних циклів та еволюції Базового Генома Світу, як «джерела енергії, яке викликає порушення рівноваги» в циклі, за Й. Шумпетером. У періоді з 1615 по 2168 рр. простежується тенденція скорочення циклів «хвиль М. Кондратьєва»: від 77, 55, 40 до 28 років.

**Висновки.** Досліджені, сформовані і розкриті: 1) літературні надбання в сфері побудови еволюційних одновиткових та двовиткових моделей; 2) сформовано і розроблено клас новітніх (три види) чотиривимірних двовиткових еволюційних моделей з параметрами часу типу «явище–час». Проведено дослідження їх теоретичного і практичного доведення, сформульовано терміни – генодігміна та ЖЦ еволюційної системи; 3) доведено можливість застосування генодігмін для створення методики розрахунків еволюційних економічних циклів різного ступеня вкладеності, для створення й реалізації стратегічних рішень на різні періоди. Автори впевнені, що проблему розрахунків еволюційних циклів вирішено.

## Список використаних джерел

1. Астафьев Б.А. Стратегический прогноз и управление на основе Генома Мира: Теория и практика / Б.А. Астафьев. – М.: Институт холодинамики, 2005. – 168 с.

2. Астафьев Б.А. Теория творения и генетическое единство Мира – основа учения о мироздании / Б.А. Астафьев // Ноосферное развитие общества: сборник научных трудов: материалы научн.-практ. конф., посвящённой 150-летию В.И. Вернадского / ХНУМГ им. А.Н. Бекетова, ХООО «Дом Вернадского». – Харьков, 2013. – 224 с.

3. Астафьев Б.А. Алгоритм эволюции / Б.А. Астафьев. – М.: Институт холодинамики. – 2010. – 440 с., ил.

4. Клочко В.М. Генодигма экономической деятельности / В.М. Клочко, К.В. Кухтин // Науч.-техн. сб., вып. 92, ХНАХГ. – Киев: Техника, 2010. – 440 с.

5. Клочко В.М. Теорія проектування великих самокерованих соціально-економічних систем: наук. концептуальний альманах: у 5 т. / В.М. Клочко, К.В. Кухтин та ін. – Дніпропетровськ: Моноліт, 2013. – Том 4. Економічно-генетична теорія якості управління у складних саморегулюючих соціально-економічних системах: монографія / за наук. ред. проф. В.А. Ткаченка. – 272 с.

6. Сухарев Ю.И. Аттракторы Лоренца в коллоидно-химических системах и их роль в фазовом течении оксигидратных гелей / Ю.И.Сухарев, К.И. Носов, Т.Г. Крупнова // Вестник Южно-Уральского гос. ун-та. Серия: Математика. Механика. Физика. – 2007 – Т. 75. – № 3. – 180 с.

7. Большая экономическая энциклопедия. – М.: Эксмо. – 2008. – 816 с.

*Необходимость эволюции теории философии экономической науки диктуется входом Украины в мировую организацию торговли и глобализацией экономики. Нужна обновленная философия экономико-генетической теории и экономических циклов, как новая форма поиска рациональных решений и связей наследственных факторов, которая учитывает онтогенез и филогенез объекта исследования – экономических систем. Формы и методы качества и эффективности экономической эволюции требуют постоянного совершенствования и решения теоретических и методических проблем методами теории волновой динамики циклического экономического развития в плане разработки эволюционных моделей и методики расчета эволюционных экономических циклов. Форма отношений философии экономической деятель-*

*ности и экономических циклов имеет черты инновационной экономической коэволюции, демократической по своему содержанию.*

***Ключевые слова: экономическая эволюция, экономические циклы, генезное и прогнозное направление, экономико-генетическая теория и практика, двухвитковая модель эволюции – генодигмина, методика расчета эволюционных экономических циклов, конформные переходы, шкалы оценок.***

*The necessity of evolution theory, philosophy of economic science is dictated by the entrance of Ukraine into the world trade organization and the global economy. Need updated philosophy economic-genetic theory and economic cycles, as a new form of search of sustainable solutions and links to hereditary factors, which takes into account the ontogenesis and phylogenesis of the object of research – economic systems. Forms and methods of quality and efficiency of economic evolution require constant improvement and solutions to theoretical and methodological problems by methods of the theory of wave dynamics of circular economic development in developing evolutionary models and calculation methods of evolutionary economic cycles. Form of relationship philosophy of economic activity and economic cycles has the features of innovative economic co-evolution, democratic in its content.*

***Key words: economic evolution, economic cycles, Genesee and forecast the direction of economic-genetic theory and practice, model of evolution of gentilmen, method of calculation of evolutionary economic cycles, conformal transitions, scales of assessments.***

*Одержано 21.02.2014.*

УДК 339.92

**Е.М. ЛИМОНОВА,**
*старший викладач Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля*

# МОНІТОРИНГ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ПРОЦЕСІВ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ ТНК

*У статті проаналізовано сучасні тенденції стратегій злиття та поглинання ТНК, особливості динаміки їх вартості, кількості, секторів економіки та промисловості, де вони найбільшою мірою реалізуються, а також географічна структура цих процесів. У процесі дослідження виявлено суттєву роль державних підприємств в сучасному процесі злиття та поглинання ТНК.*

***Ключові слова: процес злиття та поглинання, ТНК, державні підприємства, приватні інвестиційні фонди.***

**Актуальність.** Сучасні процеси глобалізації свідчать про зростаючу з кожним днем тенденцію розвитку нових інформаційних технологій, мобільності світового капіталу, на фоні якої поширилися процеси злиття та поглинання. Крім того, особливе їх поширення продиктоване також наслідками світової фінансово-економічної кризи, яка обумовлює необхідність пошуку нових конкурентних переваг і шляхів зміцнення конкурентних позицій країн на світовому ринку. Дослідження сучасних тенденцій злиття та поглинання дозволить дати кількісно-якісну оцінку новим умовам світового господарства, краще зрозуміти сучасні можливості розвитку, а також адаптуватися до актуальних умов світової економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На сьогоднішній день багато праць вчених присвячено мотивам, причинам та сутності сучасного процесу злиття та поглинання ТНК. Зокрема розгляду цих питань присвячено праці С. Вовк [1], Є.П. Трошиної [2], Р.І. Зіменкова [3], О.В. Клімовець [4]. Проте в умовах динамічного розвитку світової економіки процеси злиття та поглинання несуть як нові перспективи, так і загрози для стабільного розвитку національних економік, що потребує додаткових досліджень.

**Мета і завдання.** Метою статті є дослідження сучасних тенденцій процесів злиття та поглинання ТНК, які відбуваються на світових ринках.

**Основна частина.** Як зазначають вчені, процес злиття та поглинання (англ. mergers and acquisitions, M&A, далі – ЗіП) сучасних ТНК являє собою трендову стратегію зростання компаній та є передумовою розвитку нових організаційних форм міжнародних компаній. Така стратегія забезпечує захист інтересів компаній та зміцнення їх конкурентних позицій [1].

Статистичні дані свідчать про те, що реалізація цієї стратегії у вартісному вимірі набула надзвичайних темпів у передкризовий період. Зокрема тільки за 2003–2007 рр. вартість трансграничних ЗіП зросла в 5 разів – з 200 до 1000 млрд дол. Але світова фінансово-економічна криза спричинила значний спад процесу ЗіП. Так, у 2009 р., їх вартість знизилася майже до рівня 2003 р. За період з 2009–2012 рр. динаміка ЗіП має стрибкоподібний характер, але все ж не досягає значень передкризового періоду розвитку світової економіки.

Слід зазначити, що зниження вартості проектів ЗіП у різних секторах економіки відбувалося нерівномірно. Загальний спад протягом 2011–2012 рр. склав близько 45%. Секторні відмінності виглядають таким чином: у первинному секторі економіки спо-



© Е.М. Лимонова, 2014

стерігається найбільш негативна динаміка – вартість угод знизилась на 66%, у сфері послуг – 42, у виробничому секторі – на 33%. Найбільше зниження вартості угод ЗіП у первинному секторі переважно спричинено спадом гірничодобувної та нафтової промисловості, на які припадає левова частка прямих іноземних інвестицій.

Зниження вартості транскордонних ЗіП відбулося в основному за рахунок зниження ділової активності в деяких розвинених країнах, зокрема більшої схильності до укладання менш вартісних проектів, не втрачаючи при цьому їх обсягів.

Інша особливість, яка стосується вартості ЗіП, пов'язана з міжнародною експансією державних підприємств, переважно за рахунок фірм, розташованих в країнах, що розвиваються, і мають на меті збільшити свої стратегічні активи.

Слід відзначити, що тенденції в політиці лібералізації та приватизації за останні 30 років супроводжувалися підвищенням важливості держави в сфері іноземної власності. Зокрема на міжнародній арені інвестиційної діяльності найважливішу роль сьогодні відіграють підприємства, що контролюються державою, включаючи державні інвестиційні фонди, та власне державні підприємства, а також приватні інвестиційні фонди. У цьому контексті слід зазначити, що цікавою тенденцію ЗіП ТНК є той факт, що за період з 2003 по 2012 рр. трансграничні злиття і поглинання нараховують близько 89% обсягів прямих іноземних інвестицій, здійснених державними інвестиційними фондами, що відображає їх позицію як стратегічних інвестиційних фондів на відміну від великої частини глобальних прямих іноземних інвестицій, що фінансуються через нові, так звані «грінфілд» проекти. Більша частина інвестицій, що здійснюється державними інвестиційним фондами через пряме іноземне інвестування, спрямовується на сектор послуг (70%), особливо фінансовий сектор, нерухомість, будівництво, комунальні послуги. Фінансова сфера залишається найбільш популярною для інвестування, що здійснюється державними інвестиційними фондами. За період 2003–2012 рр. в цю сферу було залучено більш ніж 21 млрд дол. кумулятивних потоків. Для сектора комунальних послуг характерне зростання кумулятивних потоків з 2011 по 2012 рр. на 26%, найбільша частка цих відсотків припадає на електрику, газо- та водопостачання. У секторі нерухомості це значення досягнуло 44% за цей же період, а в сфері транспорту, складського господарства та промисловості комунікацій стрибок відбувся на 81%, з 6 до 11 млрд дол. Ці тренди в нефінансових секторах можуть означати зміну в стратегічних пріоритетах інвестування, що здійснюється інвестиційними фондами.

Статистичні дані стосовно розвитку державних підприємств свідчать, що, незважаючи на зменшення кількості, їх ринкова потужність, навпаки, зростає, частково за рахунок стратегії консолідації в систему національних лідерів за всіма стратегічними галузями промисловості. Дані свідчать, що на сьогоднішній день серед 100 найбільших ТНК 18 є державними підприємствами. Наведемо більш конкретні дані. У Китаї держава на сьогоднішній день є найпотужнішим акціонером серед найбільших 150 фірм, а державні компанії складають 80% від вартості фондового ринку. Для російських компаній цей показник складає 62%, Бразилії – 38%. Фінансова міць державних підприємств зростає кожного дня, а їх частка придбань у загальному обсязі ПІІ є значно більшою, ніж частка держпідприємств в загальній кількості ТНК.

Державні ТНК на сьогоднішній день залишаються важливими міжнародними інвесторами. Їх кількість за останні роки значно збільшилася, зокрема, з 2010 по 2012 рр. – з 659 до 845, вони нараховують 1/10 глобальних потоків ПІІ.

Стосовно секторальної приналежності зазначимо, що у розвинутих країнах ТНК реалізують свою діяльність в сфері комунальних послуг, а в країнах, що розвиваються, вони входять до складу видобувних галузей промисловості.

Крім цього, абсолютна вартість ЗіП державних ТНК збільшилася на 8% з 2011 по 2012 р., відображуючи загальне зростання активності ЗіП ТНК у країнах, що розвиваються, де відбувається більша частина злиттів і поглинань державних ТНК. Можливим поясненням цього процесу є стратегічна природа інвестиційної діяльності державних

підприємств за кордоном, яка має на меті здобути технології, інтелектуальну власність або брендові імена, а також природні ресурси.

Цікавою тенденцію також є зростання кількості угод ЗіП, які здійснюються приватними інвестиційними компаніями і зменшення вартості угод (табл.1), хоча певне зростання показника вартості спостерігається у період з 2009 по 2011 р., що є результатом незначного поліпшення фінансового-економічного стану світової економіки. Така динаміка свідчить про те, що приватний акціонерний капітал доволі життєздатний, хоча і значно стримується наслідками світової фінансово-економічної кризи. При цьому слід зазначити, що вартість чистих приватних ПІІ знизилася на 34%, з 77 до 51 млрд дол.

*Таблиця 1*

**Трансграничні ЗіП, здійснені приватними інвестиційними компаніями**

| Рік | Валові ЗіП | | | | Чисті ЗіП | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Кількість угод | | Вартість | | Кількість угод | | Вартість | |
| | Кіль-кість | Частка у загальному обсязі, % | Млрд дол. | Частка у загальному обсязі, % | Кіль-кість | Частка у загальному обсязі, % | Млрд дол. | Частка у загальному обсязі, % |
| 1996 | 932 | 16 | 42 | 16 | 464 | 13 | 19 | 14 |
| 1997 | 925 | 14 | 54 | 15 | 443 | 11 | 18 | 10 |
| 1998 | 1089 | 14 | 79 | 11 | 528 | 11 | 38 | 9 |
| 1999 | 1285 | 14 | 89 | 10 | 538 | 10 | 40 | 6 |
| 2000 | 1340 | 13 | 92 | 7 | 525 | 8 | 45 | 5 |
| 2001 | 1248 | 15 | 88 | 12 | 373 | 9 | 42 | 10 |
| 2002 | 1248 | 19 | 85 | 18 | 413 | 13 | 28 | 11 |
| 2003 | 1488 | 22 | 109 | 27 | 592 | 20 | 53 | 29 |
| 2004 | 1622 | 22 | 157 | 28 | 622 | 17 | 76 | 33 |
| 2005 | 1737 | 20 | 221 | 24 | 795 | 16 | 121 | 26 |
| 2006 | 1696 | 18 | 271 | 24 | 786 | 14 | 128 | 20 |
| 2007 | 1918 | 18 | 555 | 33 | 1066 | 15 | 288 | 28 |
| 2008 | 1785 | 18 | 322 | 25 | 1080 | 17 | 204 | 29 |
| 2009 | 1993 | 25 | 107 | 19 | 1065 | 25 | 58 | 23 |
| 2010 | 2103 | 22 | 131 | 18 | 1147 | 21 | 65 | 19 |
| 2011 | 2020 | 19 | 153 | 14 | 902 | 15 | 77 | 14 |
| 2012 | 2229 | 23 | 182 | 22 | 1104 | 20 | 51 | 16 |

Джерело: [5].

Структура ЗіП, здійснених приватними інвестиційними компаніями, зазнала змін протягом передкризового та посткризового періодів. Найбільші зміни відбулися у динаміці інвестиційних процесів у гірничодобувній та нафтовій промисловості. Якщо протягом 2005–2007 рр. частка інвестицій у ці сектори промисловості була найменшою та складала близько 2%, у кризовий період вона зросла до 7,2%, а в період незначного пожвавлення світової економіки ця частка була максимальною протягом 2005–2012 рр. та складала біля 8,3%. Також в кризовий період зросли інвестиції в сектор харчової промисловості, тютюну та напоїв, які склали 13,5% на відміну від передкризового показника – 3,6%. Починаючи з 2009 р., їх частка не перевищувала 4% у загальній структурі ЗіП, здійснених приватними інвестиційними компаніями. У передкризовий, кризовий та посткризовий періоди сфера фінансів характеризувалась такими відсотковими частками: 13,5 (2005–2007 рр.) 3,6 (2008–2009 рр.) та 5,5-7,3% (2010–2012 рр.) відповідно [5, с. 14].

Інвестиції у хімічну промисловість протягом 2005–2012 рр. характеризувалися найменшою часткою в загальній структурі ЗіП: у 2008 р. – близько 4%, в інші періоди це значення коливалося в межах від 0,7 до 1,8%.

Найбільшу ж частку інвестицій в рамках ЗіП займає сфера послуг: включаючи фінансовий сектор вона складає 74%.

Зазначимо, що статистичні дані свідчать про те, що ТНК реалізують як горизонтальне, так і вертикальне інвестування. 100 найбільших ТНК, які розташовані в країнах, що розвиваються, та країнах з перехідною економікою залучені переважно в процеси вертикального інвестування як в розвинутих країнах, так і тих, що розвиваються, та країнах з перехідною економікою.

Враховуючи той факт, що процеси інвестування тісно пов'язані з процесом ЗіП, особливо доцільно відзначити форму ЗіП, що на сьогоднішній день набула широкого розповсюдження, – фінансову форму. Цей вид угод реалізується компаніями, що належать до різних галузей та не пов'язані між собою спільним ринком збуту, виробничим ланцюгом або постачальниками. Мета таких фінансових ЗіП полягає в отриманні прибутку від інвестицій. Процес фінансових ЗіП полягає в тому, що компанія, яка була придбана, передається новому керівництву, за рахунок зниження витрат та підвищення прибутку її вартість зростає, після чого вона перепродається. На відміну від інших типів ЗіП, фінансові не потребують інтеграції ресурсів, систем виробництва.

Таким чином, враховуючи сучасні тенденції в розвитку ЗіП, наведемо статистичні дані щодо інвестиційних процесів в різних регіонах світу, акцентуючи увагу на вхідних інвестиційних потоках, після чого більш детально розглянемо процеси ЗіП в них.

Перш за все треба відзначити, що за останніми даними (2012 р.) потоки вхідних ПІІ зменшилися в головних групах країн за рівнем економічного розвитку: розвинутих, тих, що розвиваються, та країнах з перехідною економікою, хоча і різною мірою. Загалом в розвинутих країнах приплив ПІІ скоротився на 32% до рівня 561 млрд дол., що було характерним для цієї групи країн 10 років тому. Зазначимо, що з врахуванням значного ступеня відкритості економік розвинутих країн, їх широкої інтеграції до світових процесів глобалізації динаміка вхідних потоків ПІІ в країнах ЄС та США виявилася найбільш негативною. Країни, що розвиваються, залишилися менш чутливими до світових коливань економічного розвитку, і для них спад в динаміці вхідних потоків ПІІ виявився на рівні 4%, складаючи близько 52% глобальних вхідних потоків в 2012 р. Вхідні інвестиційні потоки в Азію, Латинську Америку та Кариби теж не були імпульсивними, хоча й залишилися на історично великому рівні. Слід зазначити, що Африка стала єдиним головним регіоном, для якого було характерне зростання вхідних потоків ПІІ у 2012 р. При цьому в країнах з перехідною економікою спад вхідних потоків ПІІ виявився на рівні 9% в цьому ж році. Тож розглянемо більш детально географічну структуру процесів ЗіП в світових лідерах-регіонах за обсягами інвестиційних потоків (табл. 2).

З табл. 2 видно, що лідерами за вартістю угод ЗіП залишаються розвинуті країни, при цьому більшість цих угод також реалізується в розвинутих країнах, найбільша частина з яких припадає на країни ЄС та США. Серед зазначених регіонів найменш активним регіоном щодо процесу ЗіП є Африка, яка також є єдиним регіоном, що зазнав збитків у 2012 р. з операцій продажу.

*Таблиця 2*

**Трансграничні ЗіП за регіонами та країнами, млн дол.**

| Регіон/країна | Продаж | | Купівля | |
|---|---|---|---|---|
| | 2011 р. | 2012 р. | 2011 р. | 2012 р. |
| **АФРИКА** | | | | |
| Світ | 8592 | -1195 | 4378 | 611 |
| Розвинуті країни | 4397 | **-3412** | **4288** | **634** |
| ЄС | 2400 | -1619 | 1986 | 1261 |
| США | 1634 | -144 | 41 | - |
| Японія | 649 | - | - | - |

*Продовження табл. 2*

| Регіон/країна | Продаж | | Купівля | |
|---|---|---|---|---|
| | 2011 р. | 2012 р. | 2011 р. | 2012 р. |
| Країни, що розвиваються | 4163 | **2049** | **90** | **-23** |
| Африка | 409 | 114 | 409 | 114 |
| Східна та Південно-Східна Азія | 2986 | 1843 | -94 | -386 |
| Китай | 2441 | 1580 | -16 | - |
| Південна Азія | 318 | 22 | -337 | 426 |
| Західна Азія | 464 | 73 | 87 | 100 |
| Латинська Америка та Кариби | -14 | -3 | 24 | -277 |
| Країни з перехідною економікою | - | - | - | - |
| **СХІДНА ТА ПІВДЕННО-СХІДНА АЗІЯ** | | | | |
| Світ | 35513 | 2250 | 72548 | 69357 |
| Розвинуті країни | **16708** | **5148** | **47518** | **50102** |
| ЄС | 5591 | 2686 | 14773 | 20062 |
| Великобританія | 2796 | -2958 | 6192 | 15091 |
| Північна Америка | 3865 | -1584 | 21349 | 15125 |
| Канада | 1220 | -290 | 8968 | 7778 |
| США | 2645 | -1294 | 12381 | 7347 |
| Японія | 6516 | 3821 | 738 | 2969 |
| Країни, що розвиваються | **16428** | **16427** | **24206** | **24198** |
| Африка | -94 | -386 | 2986 | 1843 |
| Південна, Східна та Південно-Східна Азія | 14596 | 17234 | 11637 | 16570 |
| Латинська Америка та Кариби | 168 | 119 | 9311 | 5324 |
| Країни з перехідною економікою | **1531** | - | **734** | **-4944** |
| **ПІВДЕННА АЗІЯ** | | | | |
| Світ | 13181 | 2637 | 6143 | 2651 |
| Розвинуті країни | **15732** | **1161** | **5304** | **1967** |
| ЄС | 13232 | 618 | 1154 | 435 |
| Великобританія | 13184 | -782 | 682 | -172 |
| США | 1652 | 405 | 28 | 1531 |
| Австралія | 14 | 17 | 4082 | -374 |
| Японія | 986 | 966 | 40 | 7 |
| Країни, що розвиваються | **-2573** | **1462** | **1083** | **683** |
| Африка | -337 | 426 | 318 | 22 |
| Маврикій | -348 | 82 | - | - |
| Південна, Східна та Південно-Східна Азія | -2373 | -39 | 585 | 625 |
| Латинська Америка та Кариби | 4 | - | 180 | 119 |
| Країни з перехідною економікою | - | - | **-245** | - |
| **ЗАХІДНА АЗІЯ** | | | | |
| Світ | 11111 | 4295 | 6603 | 7775 |
| Розвинуті країни | **9719** | **-1083** | **3252** | **5458** |
| Бельгія | -522 | -3862 | -587 | 140 |
| Люксембург | - | -10 | - | 2388 |
| Іспанія | 5891 | - | 5474 | 305 |
| Великобританія | 4622 | -214 | -621 | 1318 |
| США | -1566 | 1700 | -945 | -244 |

*Продовження табл. 2*

| Регіон/країна | Продаж | | Купівля | |
|---|---|---|---|---|
| | 2011 р. | 2012 р. | 2011 р. | 2012 р. |
| Країни, що розвиваються | **1088** | **543** | **3234** | **735** |
| Азія | 984 | 428 | 2622 | 662 |
| Індія | - | -83 | 123 | 1060 |
| Малайзія | -5 | 116 | 1915 | 60 |
| Країни з перехідною економікою | **5** | **3862** | **117** | **1582** |
| Росія | - | 3862 | 40 | 1582 |
| **ЛАТИНСЬКА АМЕРИКА ТА КАРИБИ** | | | | |
| Світ | 20098 | 21070 | 18750 | 32647 |
| Розвинуті країни | **2686** | **-674** | **9858** | **16426** |
| Європа | -3468 | -11563 | 1652 | 10762 |
| Північна Америка | -4776 | 9334 | 8191 | 5660 |
| Країни, що розвиваються | **17015** | **21405** | **7563** | **16370** |
| Азія | 9638 | 5443 | 189 | 133 |
| Китай | 9651 | 5400 | 470 | 21 |
| Латинська Америка та Кариби | 7388 | 16240 | 7388 | 16240 |
| Південна Америка | 5307 | 15345 | 3318 | 14449 |
| Чилі | -464 | 8961 | 80 | 608 |
| Мексика | 2001 | -134 | 4113 | 448 |
| Кариби | 81 | 1029 | 39 | 23 |
| Країни з перехідною економікою | **319** | **-** | **1329** | **-149** |
| **КРАЇНИ З ПЕРЕХІДНОЮ ЕКОНОМІКОЮ** | | | | |
| Світ | 32815 | -1569 | 11692 | 8651 |
| Розвинуті країни | **22410** | **1496** | **1300** | **4365** |
| ЄС | 9927 | 1013 | 1898 | 4640 |
| Великобританія | -87 | -4242 | 86 | 288 |
| США | 7032 | -197 | -894 | -283 |
| Інші розвинуті країни | 317 | -548 | -5 | - |
| Країни, що розвиваються | 1935 | **-3511** | **1855** | **3862** |
| Африка | - | - | - | - |
| Східна та Південно-Східна Азія | 734 | -4944 | 1531 | - |
| Південна Азія | -245 | - | - | - |
| Західна Азія | 117 | 1582 | 5 | 3862 |
| Латинська Америка | 1329 | -149 | 319 | - |
| Країни з перехідною економікою | **8537** | **424** | **8537** | **424** |
| **РОЗВИНУТІ КРАЇНИ** | | | | |
| Світ | 433839 | 260282 | 428075 | 175555 |
| Розвинуті країни | **356417** | **172983** | **356417** | **172983** |
| ЄС | 103792 | 10896 | 156671 | 79604 |
| США | 131763 | 72042 | 124372 | 49639 |
| Японія | 43499 | 30267 | 3779 | -1733 |
| Інші розвинуті країни | 77363 | 59778 | 71595 | 45473 |
| Країни, що розвиваються | **70220** | **74631** | **49247** | **1076** |
| Африка | 4288 | 634 | 4397 | -3412 |
| Східна та Південно-Східна Азія | 47518 | 50102 | 16708 | 5148 |
| Південна Азія | 5304 | 1967 | 15732 | 1161 |

*Закінчення табл. 2*

| Регіон/країна | Продаж | | Купівля | |
|---|---|---|---|---|
| | 2011 р. | 2012 р. | 2011 р. | 2012 р. |
| Західна Азія | 3252 | 5458 | 9719 | -1083 |
| Латинська Америка та Кариби | 9858 | 16426 | 2686 | -674 |
| Країни з перехідною економікою | 1300 | 4365 | 22410 | 1496 |

Джерело: [5].

Таким чином, враховуючи проаналізовані нами статистичні дані відносно інвестиційних потоків, можна зробити висновок, що їх позитивна динаміка не завжди означає, що процеси ЗіП проходять ефективно. Тому, на наш погляд, важливим в цьому контексті є урегулювання діяльності філій ТНК, розробка більш ефективного його механізму.

**Висновки.** Зроблений нами аналіз свідчить про те, що процес ЗіП на сьогоднішній день є тенденцією, яка може сприяти розвитку нових та зміцненню вже існуючих конкурентних переваг країн. Розгляд сучасних тенденцій в динаміці процесів ЗіП дозволяє формувати відповідні сучасному стану світової економіки та кон'юнктури стратегії розвитку. Враховуючи одну з головних тенденцій ЗіП – міжнародну експансію державних підприємств, в т.ч. державних ТНК, а також погляди вчених на діяльність ТНК, на наш погляд, важливим є врахування світового досвіду регулювання діяльності ТНК на національну економіку саме з боку держави. Адже, як зазначає Г.Н. Саришвілі, «політика транснаціональних компаній сьогодні спрямована на підрив позицій національних держав та відмову від толерантності в міжцивілізаційних відносинах» [6]. Таким чином, процес розробки ефективного механізму державного регулювання діяльності ТНК, а також трансрівневого регулювання має бути спрямований на усунення цих негативних ефектів політики ТНК, що і є метою подальших досліджень.

## Список використаних джерел

1. Вовк С. Стратегия ТНК: слияние и поглощение / С. Вовк // Журнал Европейской экономики. – 2013. – Т. 12 (1). – С. 31–45.

2. Трошина Е.П. Слияния и поглощения. Основные виды и мотивы осуществления сделок / Е.П. Трошина, А.В. Ляшов // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2013. – № 7. – С. 113–116.

3. Зименков Р.И. Процессы слияний и поглощений: опыт США и России / Р.И. Зименков // США–Канада. – 2010. – № 2. – С. 64–82.

4. Климовец О.В. Диверсификация деятельности ТНК / О.В. Климовец // Креативная экономика. – 2009. – № 10. – Вып. 1. – С. 16–19.

5. World investment report 2013 [Електронний ресурс]: база даних ЮНКТАД. – Режим доступу: http://unctad.org/

6. Саришвили Г.Н. Регулирование деятельности ТНК в мировой экономике / Г.Н. Саришвили // Российский внешнеэкономический вестник. – 2012. – № 12. – С. 3–6.

*В статье проанализированы современные тенденции стратегий слияния и поглощения ТНК, особенности динамики их стоимости и количества сделок, секторы экономики и промышленности, где стратегии реализованы в наибольшей степени, а также географическая структура этих процессов. Была выявлена значительная роль государственных предприятий в условиях слияния и поглощения ТНК.*

***Ключевые слова: процесс слияния и поглощения, ТНК, государственные предприятия, частные инвестиционные фонды.***

*The article examines current trends in TNCs' M&A, peculiarities of their value and number dynamics, sectors of economy and industry where these strategies have been mostly realized, and geographical structure of these processes. The author has revealed a great role of state firms in the process of mergers and acquisitions of TNC.*

***Key words: the process of mergers and acquisitions, TNC, state firms, private equity funds.***

*Одержано 4.03.2014.*

УДК 339.92

**А.С. МАГДІЧ,**
*кандидат економічних наук, доцент*
*Дніпропетровського університету*
*імені Альфреда Нобеля*

# НАПРЯМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ КРАЇН ЦСЄ

*У статті досліджуються особливості передкризової моделі економічного зростання країн Центральної та Східної Європи. Проаналізовано фактори, які будуть впливати на посткризову модель економічного зростання у середньостроковій перспективі. Окреслено контури нової моделі економічного зростання країн регіону.*

***Ключові слова: регіон Центральної та Східної Європи, перехідна економіка, економічне зростання, глобальна фінансово-економічна криза.***

**Актуальність.** Криза 2008–2009 рр. начебто поставила крапку у швидкому економічному розвитку країн Центральної та Східної Європи. Сьогодні наслідки кризи долаються дуже повільно, але є надія, що економічний потенціал країн ЦСЄ допоможе відновити економічне зростання. Період оптимістичних очікувань, характерний для перших післякризових років, змінився розповсюдженням депресивних тенденцій. Значна інституційна інерція зумовила у переважній більшості країн регіону намагання відновити у післякризовий період старі, традиційні моделі розвитку, але це призвело до подальшого поширення стану депресивності. Наразі перебудова національних моделей економічного зростання має стати типовим явищем не тільки для перехідних економік країн ЦСЄ, але й розвинутих ринкових економік та економік країн, що розвиваються. Досить очевидною є потреба принципового оновлення джерел економічного зростання економік ЦСЄ, яке можливе на засадах нової моделі розвитку, адекватної змінам, що відбуваються у посткризовому світу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням проблем економічного зростання займалися багато вчених-економістів, як класики, так і сучасники. Слід виділити праці представників різних економічних шкіл: К. Маркса, Дж. С. Мілля, Р. Солоу, Р. Харрода, Є. Домара, С. Кузнеця, Р. Лукаса, М. Кондратьєва, П. Ромера, Я. Тінбергена, А. Тоффлера та багатьох інших.

У 90-ті рр. XX ст. на перше місце вийшли проблеми подолання спаду виробництва та досягнення макроекономічної стабілізації. Однак на початку XXI ст. у зв'язку з пожвавленням економіки в постсоціалістичних країнах зросла кількість досліджень, присвячених економічному зростанню.

Серйозні корективи до думок щодо визначення джерел та факторів економічного зростання в умовах перехідної економіки внесли такі українські вчені, як І. Лукінов, В. Геєць, А. Чухно, А. Гальчинський, С. Кірєєв, А. Гриценко.

Щодо перехідної економіки країн регіону ЦСЄ, багато аспектів цієї теми набули широкого висвітлення в економічній літературі, перш за все, це дослідження, що стосуються проблем економічного зростання в окремих економіках регіону [1–4], передусім економіках Центральної Європи. Виходячи з цього, дослідження джерел та факторів економічного зростання перехідної економіки регіону ЦСЄ не є достатнім.

**Мета і завдання.** Метою статті є дослідження еволюції післякризової моделі економічного зростання країн ЦСЄ в умовах поширення депресивних тенденцій, оцінка ризиків та перспектив подальшої економічної динаміки та формулювання основних

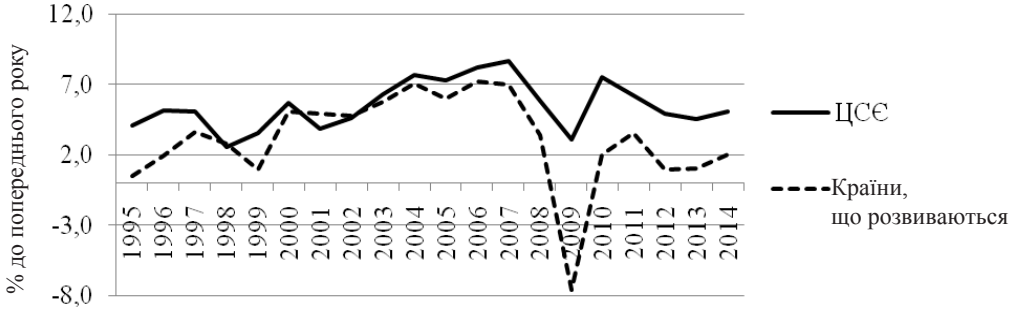


© А.С. Магдіч, 2014

характеристик та орієнтирів побудови нової моделі економічного зростання для країн регіону.

**Основна частина.** Майже у всіх країнах Центральної та Східної Європи (ЦСЄ), за винятком Росії і України, починаючи з 1995 р., спостерігалося значне економічне зростання. І якщо протягом перших 10 років після завершення епохи централізованого планування його не можна було назвати рекордним (воно залишалося на середньому рівні згідно зі стандартами ринків, що розвиваються), то, починаючи з 2000 р. і до появи глобальної фінансово-економічної кризи, темпи зростання більшості країн регіону значно перевищували середній показник для всіх країн з ринками, що розвиваються. Так Литва, Латвія і Естонія входили до п'ятірки найбільш швидкозростаючих ринків цієї групи (рис. 1).

Однак оцінити реальну продуктивність економік ЦСЄ, особливо на початкових етапах переходу до ринку, доволі складно у зв'язку з одночасною дією декількох супутніх чинників. По-перше, швидке зростання із середини 90-х рр. мало відновлювальний характер після катастрофічного падіння виробництва початку 90-х рр. По-друге, якісне поліпшення інфраструктурних та інституційних показників на наступних етапах сприяло посиленню потенціалу наздоганяючого розвитку. Нарешті, швидкі темпи зростання регіону у фазі підйому частково можуть бути пояснені глобальними тенденціями, що склалися на той момент і були сприятливими для країн, що розвиваються.




*Білорусь, Болгарія, Естонія, Латвія, Литва, Естонія, Польща, Росія, Румунія, Сербія, Словаччина, Словенія, Угорщина, Україна, Чехія

**Рис. 1. Темпи зростання ВВП у країнах ЦСЄ порівняно з країнами, що розвиваються**

Необхідно відзначити, що продуктивність праці у країнах ЦСЄ збільшилася майже у два рази у період з 1995 по 2008 рр. Однак, незважаючи на те, що на сучасному етапі розвитку регіону продуктивність праці суттєво перевищує аналогічний показник в інших регіонах, що розвиваються, вона залишається майже вдвічі меншою порівняно з країнами Західної Європи.

Аналіз даних по країнах регіону у період 2000–2007 рр. показує, що показник близький до відповідних коефіцієнтів нових індустріальних країн і традиційно нижчий за показники розвинутих країн [1; 5; 6]. У більшості країн регіону в останні роки перед кризою 2008 р. показник навіть наблизився до ідеального значення (хоча норма нагромадження капіталу у країнах третьої групи і була трохи нижче, ніж того вимагали темпи зростання виробництва). Що стосується країн другої і п'ятої груп, які є найбільш розвинутими економіками досліджуваного регіону, то тут показники дещо вище, що цілком зрозуміло. У цілому можна стверджувати, що інвестиційний потенціал регіону далекий від свого вичерпання, і капіталовкладення продовжують залишатися високоефективними на макрорівні. Порівняльний факторний аналіз джерел економічного зростання у різних регіонах світу, проведений в 2008 р. Світовим банком, показав, що передкризове економічне зростання у регіоні переважно було обумовлено суттєвим

збільшенням сукупної факторної продуктивності (СФП), яка була вдвічі більше, ніж в інших групах країн з ринками, що розвиваються. Згідно з розрахунками експертів Світового банку протягом 1999–2005 рр. темпи зростання СФП у досліджуваних країнах були вище, ніж у будь-якому іншому регіоні світу, за винятком Китаю, і саме зростання СФП склало близько 80% від загального зростання виробництва [3].

Таким чином, у деяких аспектах передкризова модель економічного зростання ЦСЄ дещо відрізнялася від традиційної моделі економічного зростання країн з ринками, що розвиваються. Так, однією з особливостей економічного розвитку більшості країн ЦСЄ протягом 1995–2002 рр. є той факт, що відносно швидке зростання обсягів виробництва (в середньому 4% на рік) відбувалося на тлі масового скорочення робочої сили. Рівень зайнятості, який був відносно високим за мірками країн, що розвиваються, наприкінці 80-х рр., знизився до рекордно низьких показників у 90-х рр. і продовжував знижуватися у багатьох країнах регіону аж до середини першого десятиліття XX ст.

Незначний внесок робочої сили у забезпечення зростання обсягів виробництва пояснюється факторами попиту і пропозиції на ринку праці. Еміграція працездатного населення, зниження рівня зайнятості та зростання рівня безробіття, а також скорочення чисельності населення є факторами, які знижують забезпеченість робочою силою, що негативно позначається на вагомості трудового внеску у загальне зростання виробництва.

Рівень зайнятості у країнах Східної Європи в цілому вищий за ЄС-10, проте значна кількість робочих місць у цих країнах припадає на низьковиробничу сферу. Крім того, ситуація ускладнюється негнучкістю ринку праці та системи вищої освіти.

Ще однією особливістю економічного розвитку регіону є відносно низький рівень внутрішніх заощаджень, який повністю покривався за рахунок імпорту капіталу (особливо у Прибалтійських країнах). Тим не менш, внесок капіталу у динаміку ВВП залишався порівняно невеликим – в середньому менший, ніж у швидкозростаючих азіатських країнах, хоча й більший, ніж у Латинській Америці.

Незначний вклад основного капіталу в забезпечення економічного зростання у країнах Східної Європи частково обумовлений реструктуризацією корпоративного сектору (в ході якої вибуття запасів старого капіталу випереджало надходження нового), а також неефективністю і незначним рівнем інвестицій у нові види капіталу. Так, наприклад, у Росії внесок інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) у зростання продуктивності праці склав лише 10%, в той час як у країнах ЄС-15 – близько 45%, а у США – більш 70%. У країнах ЄС-10 більша частина інвестицій була спрямована на розвиток ІКТ, і в деяких країнах (Чехії, Польщі, Словенії, Словаччині) роль ІКТ у підвищенні продуктивності була навіть значніше, ніж в ЄС-15. Однак високий рівень амортизаційних відрахувань і відносно (порівняно з країнами ЄС-15) слабке інфраструктурне забезпечення не могли сприяти підвищенню ролі накопичення капіталу у забезпеченні економічного зростання, навіть незважаючи на значні темпи зростання інвестицій [7, с. 9].

Проведений нами аналіз дозволяє окреслити дві групи факторів, які будуть впливати на посткризову модель економічного зростання у середньостроковій перспективі: внутрішньосистемні, обумовлені зміною моделей поведінки економічних суб'єктів у зв'язку з необхідністю адаптуватися до нових умов, і зовнішні, зумовлені змінами у глобальній економічній системі. Зупинимося детальніше на кожній групі факторів.

У короткостроковій перспективі вирішальне значення, ймовірно, матимуть внутрішньосистемні зміни, які почнуться з перетворень на фінансовому ринку. Регіон протягом останніх років був чистим імпортером капіталу, з часткою іноземного капіталу у ВВП, що набагато перевищувала аналогічний показник в інших країнах з ринками, що формуються. У ряді країн регіону спостерігалося значне зростання кредитування приватного сектора, що призвело до зростання заборгованості. У результаті кризи приплив іноземного капіталу різко сповільнився, а доступ до кредитних ресурсів скоро-

тився. Наслідком цього став делеверидж приватного сектора. Однак явний делеверидж бізнесу і домогосподарств був частково компенсований різким зростанням державного боргу. Якщо у 2008 р. середньорегіональна частка державного боргу у ВВП становила близько 25%, то у 2009 р. – 33, а 2010 р. – вже близько 37%.

У цілому економіка Центральної та Східної Європи протягом 1995–2009 рр. не демонструвала ознак значного припливу кредитних ресурсів, який би істотно випереджав приплив прямих іноземних інвестицій (хоча у деяких Балканських країнах, наприклад, Болгарії та Румунії, у зазначений період спостерігалося різке збільшення як чистого припливу ПІІ, так і позикових коштів). Однак цього не можна сказати про Прибалтійські країни та Україну, де приплив кредитних ресурсів протягом зазначеного періоду значно перевищував сумарний приплив прямих та портфельних інвестицій.

Криза виявила значні прорахунки і помилки сприйняття дефолтних ризиків домогосподарств і підприємств, а також ризиків щодо вартості активів і оцінок балансових позицій деяких значних учасників фінансових ринків в умовах господарської діяльності, що змінилися.

Зміна сприйняття ризиків на фінансовому ринку на рівні масової свідомості, ймовірно, призведе до переосмислення проблеми і оцінки державного боргу.

Очевидним також є той факт, що сприйняття ризиків навряд чи повернеться до передкризового рівня у середньостроковій перспективі. Різке загострення сприйняття ризиків, що стало наслідком кризи, означає більш жорсткі умови кредитування як на національному, так і на глобальному рівнях. Більш обережна політика запозичення буде також наслідком погіршення балансових позицій банків і домогосподарств. Таким чином, одним з найбільш важливих результатів глобальної економічної кризи є той факт, що країнам з перехідними і «наздоганяючими» економіками доведеться пристосовуватися до більш жорстких умов як внутрішнього, так і зовнішнього фінансування.

У зв'язку з цим особливої актуальності набуває і проблема залучення і якісного використання ПІІ. Залежність економік регіону від імпорту ПІІ була, на думку багатьох експертів, одним з ключових чинників вразливості регіону під час кризи.

Слід відзначити, що ще одним ймовірним підсумком глобальної економічної кризи стане зміна моделі ощадно-інвестиційного поведінки домогосподарств. Поточне і подальше погіршення фінансових позицій домогосподарств може призвести до зростання норми заощаджень домогосподарств і тенденції до накопичення, що, в свою чергу, призведе до підвищення загальної норми валових внутрішніх заощаджень у більшості країн регіону (рис. 2).

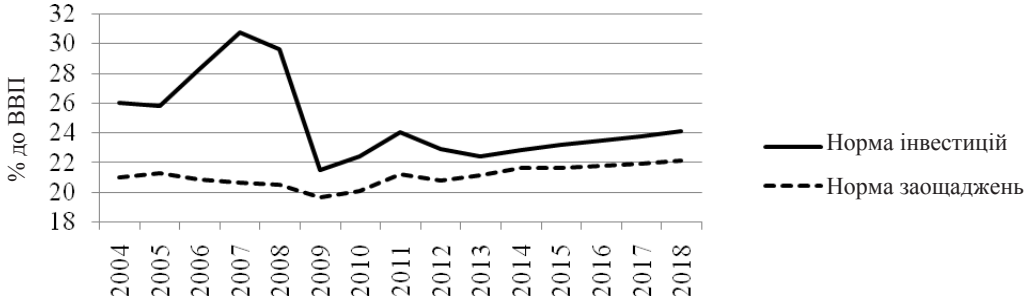



**Рис. 2. Норма інвестицій та заощаджень у регіоні ЦСЄ (2013-2018 рр. – прогнозні дані МФВ)**

Україна є єдиною країною в досліджуваному регіоні, де норма заощаджень знизилась до рекордно низьких показників (рис. 3).

У багатьох інших країнах регіону (Латвія, Литва, Сербія, Румунія, Хорватія), високий рівень заборгованості домогосподарств виступив як фактор, що загострює глибину кризи [8, с. 67; 9, с. 67]. В інших країнах, наприклад Угорщині, Білорусі, Польщі

рівень споживчої заборгованості був не таким високим, проте глибока девальвація національних валют призвела до різкого зростання заборгованості сімей, які взяли кредити в іноземній валюті. У результаті цих фінансових труднощів певна частина домашніх господарств буде змушена реструктурувати кредити і більше покладатися на власні джерела доходу, що передбачає більш високий рівень заощаджень. Інші сім'ї добровільно скоротять частку позикових коштів в особистому доході у зв'язку з тим, що скорочення очікуваних доходів означає зниження рівня накопиченого багатства у довгостроковій перспективі. Все це вказує на потенційно можливе зростання норми заощаджень домогосподарств у середньостроковій перспективі у країнах досліджуваного регіону.

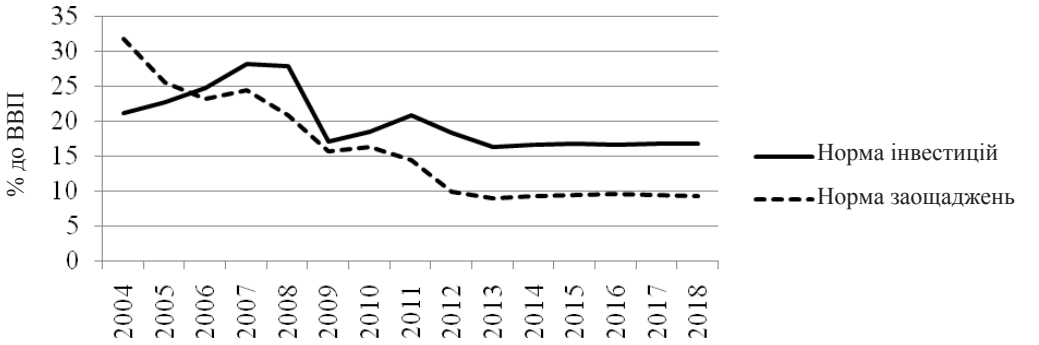



**Рис. 3. Норма інвестицій і норма заощаджень в Україні (2013-2018 рр. – прогнозні дані МФВ)**

І, нарешті, ще одним внутрішньосистемним фактором, який вплине на посткризову модель зростання у регіоні, стане подальше погіршення фінансових позицій держав. Стійкість фінансових позицій держав, що спостерігалася у період високих темпів зростання, різко похитнулася у ході кризи. Більшість країн ЦСЄ (за винятком Угорщини) входили у кризу з відносно низьким рівнем державного боргу, і уряди не відчували особливих труднощів з його обслуговуванням через прийнятні процентні ставки і впевненість у високих темпах економічного зростання. Однак фінансові позиції регіону значно погіршилися під час кризи: з одного боку, зниження доходів призвело до скорочення податкових надходжень до бюджету, з іншого – рецесія змусила уряди більшості країн збільшити витрати. Крім того, девальвація національних валют, хоча й мала тимчасовий характер, все ж призвела до зростання показника відношення державного боргу до ВВП у всіх країнах регіону, в тому числі Україні. У багатьох країнах (особливо країнах з низьким кредитним рейтингом) збільшилась заборгованість перед МВФ.

У такий ситуації можливі два варіанти впливу податково-бюджетної політики на середньо- і короткострокові перспективи зростання у країнах регіону. Варіант позитивного прогнозу полягає в тому, що викликані кризою бюджетні обмеження можуть сприяти раціоналізації державних витрат. Це може знайти відображення у реформуванні програм видатків на соціальні потреби з метою надання їм більш цільового характеру та підвищення ефективності адміністративних процедур. Більш того, уряди можуть перенаправити ресурси на програми витрат, що стимулюють зростання. Однак скорочення бюджетних витрат може означати і скорочення державних інвестицій до рівня, необхідного для підтримки існуючих програм, але недостатнього для їх реформування.

Розглянемо другу групу факторів, що модифікують модель посткризового зростання у країнах ЦСЄ. Вони пов'язані зі зміною зовнішніх умов і будуть діяти у довгостроковій перспективі.

Перш за все це понижувальна тенденція зростання основних європейських експортних ринків. Проблема довгострокового впливу кризи на перспективи зростання актуальна не тільки для Центральної та Східної Європи, але й для Західної Європи. Негативні тенденції на західноєвропейських ринках стануть фактором, який гальмує зростання у ЦСЄ. Що стосується України, то частка ЄС в її експорті та імпорті є мінімальною серед всіх країн регіону (25,4 і 31,4% відповідно у 2010 р.). Однак європейський вектор розвитку країни безпосередньо залежить від стабільності на європейських ринках.

Як уже зазначалося вище, висока експортозалежність країн ЦСЄ, на думку багатьох експертів, є одним з ключових фактором вразливості регіону перед обличчям кризи. Так, наприклад, у 2007 р. частка експорту у ВВП Чехії, Словаччини, Словенії, Угорщини перевищувала 70%. Ситуація ускладнилася тим, що частково виробництво експортної продукції у цих країнах зосереджено у циклічних галузях (автомобілебудування, електроніка). Така висока залежність від експорту дійсно стала однією з основних причин рецесії у цих країнах і по праву розглядалася як «структурна слабкість» економіки. Однак для малої відкритої економіки зміна зовнішніх умов її функціонування завжди тягне за собою необхідність макроекономічного коригування. І якщо у такій економіці збільшується експорт внаслідок зростання попиту на національні товари з-за кордону або зростання конкурентоспроможності національного експортного сектора (а не фінансується за рахунок зовнішнього боргу, як у багатьох країнах ЦСЄ), то більш високий рівень доходів від збільшення експорту призводить до підвищення рівня національного доходу, що дозволяє витрачати більше коштів на заощадження та імпорт.

Ще одним фактором, що вплине на посткризову модель зростання регіону ЦСЄ, є необхідність реформування фінансової архітектури на національному, європейському і глобальному рівнях [10, с. 16; 11, с. 5].

Досвід вивчення кризи показав, що країни ЦСЄ виявилися дуже вразливими до нестабільності і шоків на світових фінансових ринках, що, врешті, стало причиною несподівано глибокої рецесії країн регіону. Удосконалення та зміна фінансової архітектури, найімовірніше, буде йти у напрямі зміцнення капітальної бази кредитної організації та експансії, а також розширення прав і можливостей регулюючих органів здійснювати моніторинг макроекономічної стабільності фінансових (зокрема банківських) установ [12].

Зміни у державному регулюванні фінансових систем мають здійснити позитивний вплив на процеси економічного зростання у регіоні, оскільки слабкий контроль внутрішніх регулюючих органів, зокрема за транскордонними операціями на фінансових ринках у недавньому минулому, призвів до перегріву економік, надмірної кредитної експансії і виникнення фінансових міхурів. Будь-які реформи, спрямовані на регулювання транскордонних фінансових потоків, якісно змінять рівень фінансового посередництва у регіоні.

Ще одним зовнішнім фактором модифікації моделі зростання країн ЦСЄ є переосмислення перспектив вступу до Єврозони. Досвід кризи, зокрема той факт, що серйозні дисбаланси зовнішніх рахунків і надмірна кредитна експансія стали каталізатором кризових процесів у регіоні, породив думку, що країни ЦСЄ, які не є членами Європейської валютної системи (ЄВС), дійсно дуже вразливі до фінансових шоків. У свою чергу, всередині Євросистеми закріпилася впевненість у тому, що занадто швидке розширення Єврогрупи може похитнути її фінансову стабільність.

Що стосується самих країн регіону, валютні системи яких зазнали дестабілізації у ході кризи, то вони продемонстрували двояку реакцію. Деякі потенційні члени Єврозони (Балтика, деякі Балканські країни) спробували одержати членство так швидко, як це можливо, з метою відновлення фінансової та грошової стабільності. Ряд інших країн, переважно з гнучким режимом валютного курсу, опинившись у більш вигідній позиції під час кризи, зміцнилися в думці, що передчасна відмова від своєї валюти позбавляє економіку важливого інструменту поглинання шоків.

Таким чином, сьогодні ймовірність залучення до ЄВС для потенційних членів різна, і слід очікувати посилення вимог щодо вступу в Єврозону.

Підіб'ємо підсумки: у середньостроковій перспективі вплив економічної кризи на країни ЦСЄ буде проявлятися у більш жорстких внутрішніх і зовнішніх умовах фінансування, скороченні частки позикових коштів у приватному секторі та підвищенні норми заощаджень сектора домашніх господарств, а також у загостренні проблеми заборгованості державного сектора і підвищенні необхідності реформування програм державних витрат. У довгостроковій перспективі на модель зростання у ЦСЄ вплинуть понижувальна тенденція зростання основних європейських експортних ринків, реформи фінансової архітектури і переосмислення перспектив входження до Єврозони деяких країн регіону.

Що стосується традиційно згадуваних факторів вразливості економік регіону до кризового шоку, то проведене дослідження дозволяє сформулювати такі висновки:

1) фактором ризику є не стільки велика частка експорту у ВВП, скільки концентрація експортного виробництва у циклічних секторах і його слабка географічна диверсифікація у деяких країнах. Також важливе значення мають джерело фінансування експорту і ступінь покриття імпорту експортом;

2) фактором ризику є не стільки велика частка ПІІ у ВВП, скільки їх необдумана ірраціональна структура;

3) фактором ризику є не стільки зростання приватного кредитування, скільки галузева спрямованість кредитів: як і у випадку з ПІІ, фактор спрямованості виявляється вирішальним для кредитного фінансування (на що були використані кредити: на споживання, як в Естонії, Литві та Україні, інвестиції, як у Польщі, Чехії, Словаччини, Словенії або фінансування високого бюджетного дефіциту, як в Угорщині). Крім того, особливу увагу, на наш погляд, слід звернути на характер і величину розриву між рівнями інвестицій та заощаджень у різних групах країн.

Відносно високий рівень наділеності людським капіталом і значний потенціал наздоганяючого зростання, характерні для передкризового періоду, не втратять свого значення і надалі, формуючи базу для посткризової моделі економічного зростання регіону ЦСЄ. З іншого боку, деякі серйозні структурні слабкості країн регіону не зникли, і політичні помилки, які були зроблені у галузі фінансової, грошово-кредитної і податково-бюджетної політики у передкризові роки, можуть гальмувати процеси зростання.

Незважаючи на наявність багатьох спільних рис в економіках краї ЦСЄ, говорити про універсальні проблеми посткризового зростання, що стоять сьогодні перед різними країнами регіону, на наш погляд, неправомірно, і усі пропозиції та рекомендації щодо перегляду передкризової моделі зростання повинні враховувати ці розбіжності. Однак, безсумнівно, наявність схожих рис, визначених загальними передумовами виділення цих економік в єдиний об'єкт дослідження, дозволяє узагальнити особливості економічного розвитку цих країн і позначити контури нової моделі економічного зростання регіону (рис. 4).

**Висновки.** Передкризове економічне зростання у країнах ЦСЄ було переважно обумовлене зростанням сукупної факторної продуктивності, яка була вдвічі більшою, ніж в інших країнах з ринками, що розвиваються. Внесок праці та капіталу у забезпечення економічного зростання країн ЦСЄ був відносно малим.

У середньостроковій перспективі на модель зростання у регіоні ЦСЄ будуть впливати дві групи факторів: внутрішньосистемні, обумовлені зміною моделей поведінки економічних суб'єктів у зв'язку з необхідністю адаптуватися до нових умов (більш жорсткі умови кредитування, зміна сприйняття ризиків на фінансовому ринку, необхідність подолання проблеми державного боргу, зміна моделі ощадно-інвестиційної поведінки домогосподарств) і зовнішні, зумовлені змінами у глобальній економічній системі (понижувальна тенденція зростання основних європейських ринків, необхідність реформування глобальної фінансової архітектури, переосмислення перспектив входження до Єврозони).

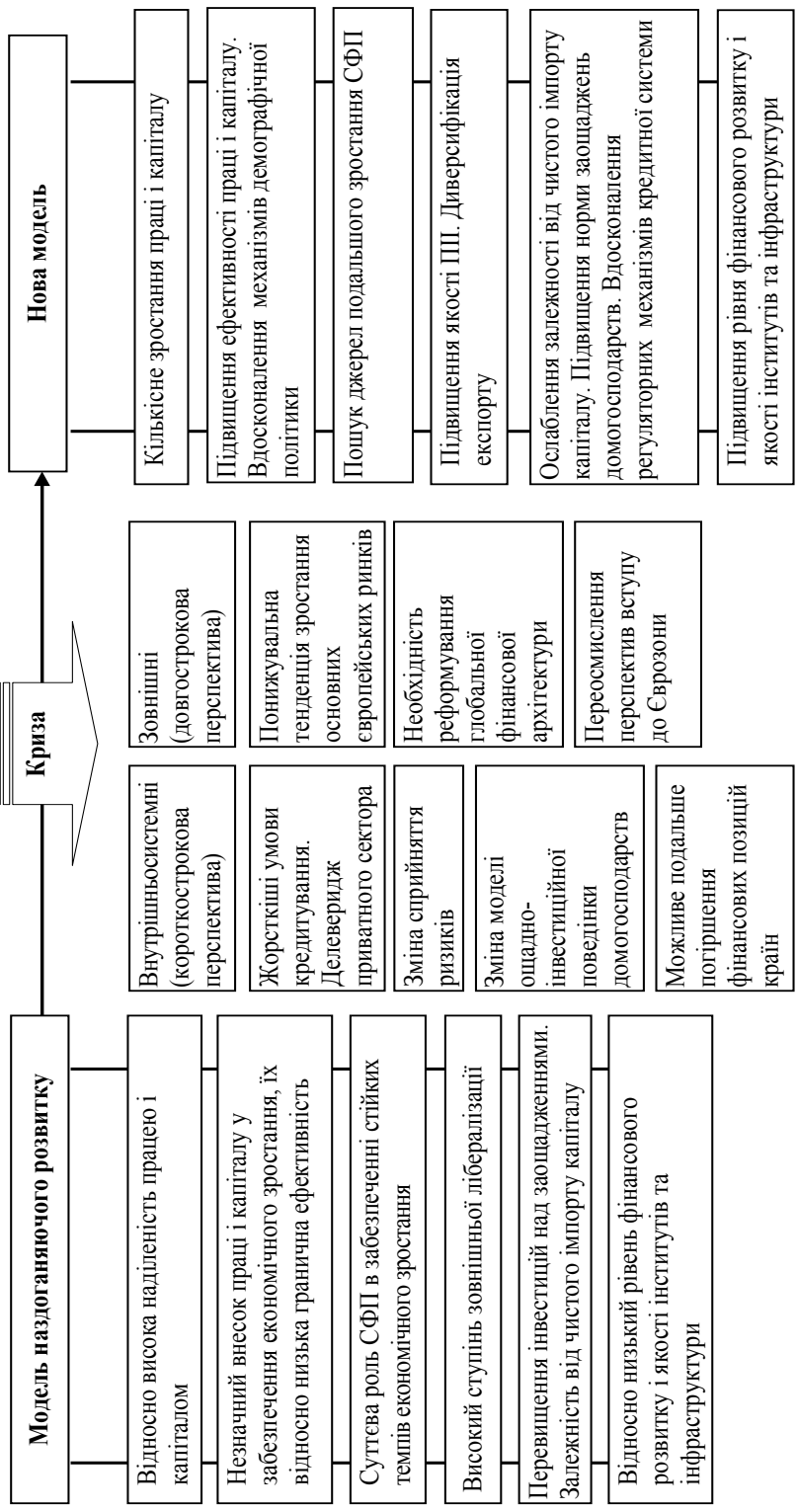



**Рис. 4. Трансформація моделі економічного зростання країн ЦСЄ**

Факторами вразливості економіки регіону є: не стільки велика частка експорту у ВВП, скільки концентрація експортного виробництва у циклічних секторах і його слабка географічна диверсифікація у деяких країнах регіону; не стільки велика частка ПІІ у ВВП, скільки їх необдумана ірраціональна структура; не стільки зростання приватного кредитування, скільки галузева спрямованість кредитів і величина розриву між рівнями інвестицій та заощаджень.

## Список використаних джерел

1. Canga C. Total Factor Productivity Growth in Turkey, CEE Countries and EU-15 / Canan Canga, A. İbrahim Gur, Meryem Oflaz, Husnu Tekin [Електронний ресурс]: публікація Управління Державного казначейства Туреччини. – Режим доступу : http://www.hazine.gov.tr/irj/go/km/docs/documents/pdf

2. Jan Babecky J. Structural Reforms and Growth in Transition: A Meta-Analysis, Working Papers IES 2013/14 / J. Jan Babecky, T. Havranek // Charles University Prague, Faculty of Social Sciences, Institute of Economic Studies, revised Oct 2013.

3. Unleashing prosperity: productivity growth in Eastern Europe and the former Soviet Union [Електронний ресурс]: публікація Світового банку. – Режим доступу: http://siteresources.worldbank.org/ECAEXT/Resources/ publications/ 4547631207689717401/Final_Overview.pdf

4. Fiscal policy and economic growth: lessons for Eastern Europe and Central Asia / edited by Cheryl Gray, Tracey Lane, Aristomene Varoudakis. – Washington, DC: World Bank, 2007. – 413 p.

5. Гуриев С. Экономический механизм сырьевой модели развития / С. Гуриев, А. Плеханов, К. Сонин // Вопросы экономики. – 2010. – № 3. – С. 4–23.

6. Asheghian PP. Determinants of economic growth in the United States. The role of foreign direct investment / PP. Asheghian // The international trade journal. – 2004. – № 1. – P. 63–83.

7. Шатин А.Ю. К вопросу о содержании и факторах экономического роста в контексте эволюции государственного и частного секторов / А.Ю. Шатин // Вестник Челябинского государственного университета. – 2006. – № 1. – С. 1–20.

8. Довбняк Т.Ф. Циклічність української економіки в 2000–2008 роках / Т.Ф. Довбняк // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1 (91). – С. 65–72.

9. Геєць В.М. Розгортання фінансово-економічної кризи в Україні у 2009 році: негативні наслідки та засоби їх пом'якшення / В.М. Геєць. – К. : Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2009. – 159 с.

10. Данилов Ю. Финансовая архитектура посткризисного мира: эффективность и/или справедливость / Ю. Данилов, В. Седнев, Е. Шипова // Вопросы экономики. – 2009. – № 11. – С. 4–18.

11. Ramalho R. How Are Firms in Eastern and Central Europe Reacting to the Financial Crisis? / Rita Ramalho, Jorge Rodriguez-Meza, Judy Yang // Enterprise note. – 2009. – № 8. – 8 p. [Електронний ресурс]: Financial Crisis Survey/Enterprise Surveys. – Режим доступу: http://www-wds.worldbank.org/

12. Луняков О.В. Генезис понятий «финансовая нестабильность» и «финансовая хрупкость» в контексте мировых финансовых кризисов / О.В. Луняков // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – С. 182–185.

*В статье исследуются особенности предкризисной модели экономического роста стран Центральной и Восточной Европы. Проанализированы факторы, которые будут влиять на посткризисную модель экономического роста в среднесрочной перспективе. Определены контуры новой модели экономического роста стран региона.*

***Ключевые слова: регион Центральной и Восточной Европы, переходная экономика, экономический рост, глобальный финансово-экономический кризис.***

*The article examines the peculiarities of the pre-crisis model of economic growth in Central and Eastern Europe. The author has investigated factors that will affect the post-crisis model of economic growth in the medium run and outlined the new model of economic growth in the region.*

***Key words: Central and Eastern European region, transition economy, economic growth, the global financial and economic crisis.***

*Одержано 4.03.2014.*

УДК 657:2

**Т.Н. МАЛЬКОВА,**
*доктор экономических наук, профессор,*
*член-корреспондент Петровской академии наук*
*и искусств (Санкт-Петербург, Россия)*

# УЧЕТНЫЕ КАТЕГОРИИ В БИБЛИИ И КОРАНЕ

*Целью исследования является профессиональный анализ учетных категорий, содержащихся в Библии и Коране. В этих многоплановых произведениях, регулирующих нравственную и экономическую сферы общества, присутствуют и учетные категории, содержание которых не было исследовано до настоящего времени. Учетные категории в целях исследования классифицированы в составе: письменный учет и его критерии; учетные объекты; измерение учетных объектов; методология учета; историческая преемственность методологии учета; нравственные критерии учета.*

***Ключевые слова: Библия, Коран, учетные категории.***

Великие священные Книги – Библия и Коран – являются многоплановыми произведениями, в которых обозначены критерии письменного учета, отражена его историческая преемственность, определены нравственные нормы учета. Основой исследования явились издания [1] и [2]. Значение Библии и Корана, прежде всего, религиозное. Но они являются также исторически надежными первоисточниками, обращенными и в будущее. Учетные категории, содержащиеся в них, не исследованы до настоящего времени, но они имеют современную актуальность.

Пояснения к ссылкам и цитатам из Ветхого завета (ВЗ), Нового завета (НЗ): извлечения даны курсивом; в квадратных скобках приводятся ссылки на издание: первая цифра – номер главы, вторая – номер стиха, третья – номер страницы. Пояснения к ссылкам и цитатам из Корана (К): извлечения даны курсивом; в квадратных скобках приводятся ссылки на издание: первая цифра – номер суры (их – 114), вторая – страница издания. Для цитат автором статьи использованы наиболее характерные тексты из Библии и из Корана, многоточие – для пропуска текста неэкономического содержания.

Анализ учетных категорий произведен по классам: письменный учет и его критерии; учетные объекты; измерение учетных объектов; методология учета; историческая преемственность методологии учета; нравственные критерии учета.

**Письменный учет и его критерии** обобщены по признакам: специалисты по учету, письменный учет и его достоверность, защита учетной информации. О функциях бухгалтеров: *писцов…и судей шесть тысяч* [ВЗ, 23, 4; 398]; *писца главного в войске* [ВЗ, 25, 19; 377]; *запишет... писец… все прилежно,… запишите…четко* [К, 2; 39]; *расчет...записали* [К, 78; 504]; *писцы* [К, 80; 507]; *напишет,… запись полная всего* [К, 18; 241].

Документы писались на папирусе, глине, затем на пергаменте, позже на бумаге (арабы)[1]: *книга [*ВЗ, 32, 10; 761]; *книги* [К, 7; 123, 11; 179, 29; 324, 57; 451, 69; 482];

[1]Бумага стала известна арабам в 751 г. от китайских мастеров после захвата Мараканды (совр. Самарканд). Миниатюры XV–XVI вв. иллюстрируют использование бумажных кодексов-книг, ведомостей-страниц, печатей. След применения учетных регистров остался в художественной литературе: «наложить печать я должен на свою заветную тетрадь» – вероятно, *кодекс* (Омар Хайям, XI в.); «в оправе серебряной *доску* вручил ему царь» (Саади, XIII в.); «сам проверяй все *книги* и *счета*» (Саади, XIII в.).

*© Т.Н. Малькова, 2014*

*книга* [НЗ, 4, 17; 1087]; *книжный свиток* [ВЗ, 36, 2; 765]; *свиток исписан был внутри и снаружи* [ВЗ, 2, 10; 796]; *свитки* [К, 52; 433, 74; 495, 80; 507, 81; 509, 87; 519, 98; 535]; *книги кожаные* [НЗ, 4, 13; 1307]; *свертки* [ВЗ, 22, 18; 695][2].

Для письменных записей применялись чернила и трость («калам», способ очинки которого был личным секретом писца): *владеющие тростью писца* [ВЗ, 5, 14; 235]; *чернилами писал…в этот свиток* [ВЗ, 36, 18; 766]; *велел перу их записать* [К, 25; 291]; *перья… чернилами* [К, 31; 333]; *клянусь пером и письменами* [К, 68; 478]. Документы хранились в архивах: *положи их в глиняный сосуд, чтобы они оставались там многие дни* [ВЗ, 32, 14; 761].

Письменный учет и хранение документов вносили порядок в экономическую сферу, но при условии достоверности учета. Критерий достоверного учета выражен в профессиональных требованиях к бухгалтерам и осуждении недостоверного учета: *удерживает руки свои от взяток* [ВЗ, 33, 15; 704]; *удаляйся от неправды…даров не принимай, ибо дары слепыми делают зрячих* [ВЗ, 23, 7-8; 76]; *запишет…по справедливости писец* [К, 2; 39]; *осмотрителен…самовольства не творит* [К, 2; 40]; *их просишь о плате, но нет у них счета долгам? Иль есть у них тайна и запись ее по углам?* [К, 52; 435]. Использовались традиционные и записанные нормы права: *и дам тебе скрижали и заповеди* [ВЗ, 24, 12; 77]. Книги с записанными нормами права хранились в казне: *когда вынимали они серебро,…нашел книгу закона Господня…*[*данную*] *рукою Моисея* [ВЗ, 34, 14; 436].

Есть свидетельства судебной практики: *поставлю суд мерилом и правду весами* [ВЗ, 28, 17; 699]; *съесть этот список* [ВЗ, 3, 2; 796]. Возможно, законы обнародовались: *как написано в законе Господнем* [ВЗ, 31, 3; 432]; *и вручил ему список с указа, обнародованного* [ВЗ, 4, 8; 505]. Не утрачивает значения обобщение: *закон добр, если кто законно употребляет его* [НЗ, 1, 8; 1300].

Защита документальной информации обеспечивалась подписями, печатями, свидетелями: *…и записал в книгу и запечатал ее, и пригласил к тому свидетелей* [ВЗ, 32, 10; 761]; *в свитке было бы запечатано* [ВЗ, 14, 17; 519]; *вносить в записи, и запечатывать и приглашать свидетелей* [ВЗ, 32, 44; 762]; *приложившие печати* [ВЗ, 10, 1; 459]. Печатей могло быть много: *сию книгу и семь печатей ее* [НЗ, 5, 5; 1329]. Отношение к печати было внимательным: *со счетом…ясную печать* [К, 9; 155]; *мы чтим…печать* [К, 11; 183]. Но приоритет имел высший нравственный принцип: *запись Наша верно скажет* [К, 36; 358].

**Учетные объекты**, описанные в Библии, включают земельные участки, население, налогообложение, содержание священнослужителей, расчеты. Чрезвычайно много внимания уделено космогоническому, хронологическому и демографическому учету: *число народа; перечислены по родам свои все* [ВЗ, 9, 1; 386]. Сложности были связаны с отсутствием или утратой результатов переписей: *искали своей записи родословной, и не нашлось ее; а потому исключены из священства* [ВЗ, 2, 62; 442]. Не исключено применение особых мер для достоверности переписи: *положим печати на челах…число запечатленных* [НЗ, 7, 3-4; 1331].

Цели переписей были множественными, в т. ч. налоговыми. Налогообложение было обязательным: *вот дань, которую вы должны отдавать* [ВЗ, 45, 13; 840]. Размеры сборов определялись в нормах: *десятина на земле* [ВЗ, 27, 30; 126], *десятину из десятины* [ВЗ, 18, 26; 148]; *пятую долю* [ВЗ, 27, 30; 126] и, очевидно, зависели от доходов: *по достатку своему, они дали в сокровищницу* [ВЗ, 2, 69; 442]. Существовали должности сборщиков налогов: *мытари* [НЗ, 5, 46; 1017], которые были связаны

[2]Кожаные книги имели две версии – переплет или вся книга из кожи или пергамента (кожа овец, коз, ослов с размягчением в известковом растворе вместо дубления; наиболее дорогим был пергамент). Под книгой понимался кодекс (древний аналог книги: скрепленные страницы из папируса или дерева). Свитки наворачивались на цилиндр сверху, свертки [ВЗ, 22, 18, 695] – на два цилиндра (слева и справа).

с большими рисками: *начальника над собиранием даней, и забросали его…каменьями, и он умер* [ВЗ, 10, 18; 414]. Зафиксировано негативное отношение к ним: *начальник мытарей и человек богатый, искал видеть Иисуса…Он зашел к грешному человеку* [НЗ, 19, 2 и 7; 1114-1115].

В распределении государственных доходов существенная часть отводилась на содержание священнослужителей и армии: *священные деньги* [ВЗ, 38, 24-29; 93]; *открыл казнохранилище…и выдал войскам…годовое жалование* [ВЗ, 3, 28; 908]. Существовали «оклады»: *содержание постоянное, выдаваемо…изо дня в день* [ВЗ, 25, 30; 377]. Но было и распределение: *верно раздавать…части* [ВЗ, 31, 15; 433]. Весьма колоритно звучат слова: *причисли меня к…должности, чтоб иметь пропитание* [ВЗ, 2, 36; 259].

В торговле первым по значимости учетным объектом была земля. Осуществлялись сделки по выкупу земли, приобретению, распределению платежей: *пусть…расчислит годы продажи* [ВЗ, 25, 27; 122]. О финансовом результате знали и его определяли: *торговля его и прибыль,…прибыль от торговли* [ВЗ, 23, 18; 696]; *в оборот…с прибылью* [НЗ, 19, 23; 1115]; *большой доход* [НЗ, 16, 16; 1185].

Расчеты предполагали гарантию платежей: *мы даем твердое обязательство и подписываем, и на подписи печать* [ВЗ, 9, 38; 459] и собственно платежи: *отдай им плату* [НЗ, 20, 8; 1037]. Применялись:

– перемена лиц в обязательстве: *близкий его родственник…выкупит* [ВЗ, 25, 25; 122], *от достатка вашего заплатите за ме*ня [ВЗ, 6, 22; 515];

– денежное возмещение ущерба: *пусть заплатит* [ВЗ, 21, 18; 74], но изначальным был принцип талиона, то есть равного возмездия: *глаз за глаз, зуб за зуб*… [ВЗ, 21, 24; 74], хотя его прецеденты не известны.

Свободные денежные средства использовались в займах. Характерно, что *кошелек серебра* упомянут только один раз [ВЗ, 7, 20; 600]. Банки в Библии не описаны, но неоднократно приводится один из самых известных сюжетов: *Иисус, войдя в храм, начал выгонять продающих и покупающих в храме; и столы меновщиков и скамьи продающих…опрокинул* [НЗ, 11, 15; 1071]; *деньги у меновщиков рассыпал, а столы их опрокинул…не делайте домом торговли* [НЗ, 2, 14-16; 1129].

Размен монет и торговля, действительно, неуместны для храма, но храм давал защиту, а денежное жертвоприношение требовалось в местной валюте. Однако религиозная чистота должна была преобладать над рыночной алчностью. В итоге этот сюжет длительное время понимался как осуждение банковской и торговой деятельности вообще.

Основным учетным объектом были заемные операции, расчеты по которым оформлялись с применением письменных договоров с печатью, залогов, поручителей. Ставки процентов не раскрыты, но: *заплатит всемеро, отдаст все имущество* [ВЗ, 6, 31; 600]. Залог вначале находился у кредитора: *которому ты дал взаймы, вынесет тебе залог свой* [ВЗ, 24, 11; 193]. Ограничения относились к малоимущим должникам: *если…бедный…возврати ему залог при захождении солнца* [ВЗ, 24, 12-13; 193]. Затем залог стал оставаться у должника.

Отмечены риски поручительства: *человек малоумный…ручается за ближнего своего* [ВЗ, 17, 18; 608]; *не будь из тех, которые…поручается за долги* [ВЗ, 22, 26; 611] и неплатежеспособности: *должник* [*делается*] *рабом заимодавца* [ВЗ, 22, 7; 611]; *пришел заимодавец взять обоих детей моих в рабы себе* [ВЗ, 4, 1; 350]. Описан приоритет соплеменников: *не отдавай в рост брату твоему*…; *а иноземцу отдавай в рост* [ВЗ, 23, 19-20; 192]; *если дашь деньги взаймы бедному из народа Моего, то…не налагай на него роста* [ВЗ, 22, 25; 76]. Осуждение займов было: *с нищего берут залог* [ВЗ, 24, 9; 525]; *вы берете лихву с братьев своих* [ВЗ, 5, 7; 454]. Эволюция сложной и алчной заемной практики завершилась советом кредиторам: *взаймы давайте, не ожидая ничего* [НЗ, 6, 34; 1092]; *долг простил ему* [НЗ, 18, 27; 1035].

Но категория безнадежной дебиторской задолженности возникла намного раньше. Описаны варианты ее списания: один раз в 7 лет, что не соблюдалось; затем один

раз в 50 лет, что называлось «юбилеем»: *оставим им долг сей* [ВЗ, 5, 10; 454]; *возвратим, и не будем с них требовать* [ВЗ, 5, 12; 454].

**Учетные объекты**, описанные в Коране включают денежные средства, расчеты, товары, доходы, расходы, прибыль, убыток. Из них преобладают расчеты, прибыль, убыток. Расчетам уделено исключительное внимание. Они оформлялись письменными договорами: *договор* [К, 2; 9]; *договор,…писцу* [К, 2; 40]; *договор свой выполняет* [К, 3; 50]; *договоры исполняйте* [К, 17; 229]; *чтит усердно договор [*К, 23; 276]; *договору верен* [К, 70; 484]. Договоры заключались в присутствии свидетелей: *свидетелями…возьмите двух,…в свидетели зовут...*, *всегда свидетелей зовите, вступая с кем-то в договор* [К, 2; 40]; *свидетельства* [К, 2; 40, 3; 49, 65; 471]; *при свидетелях* [К, 4; 64]; *свидетель* [К, 11; 180]; *клятву дайте* [К, 3; 49]. О поручителях также сказано: *поручительства...не давал* [К, 6; 108], *не поручитель* [К, 10; 177].

Займы брались под залог: *взимаются залоги*,*…возвратит…залог* [К, 2; 40]. Погашение долга выражено словами: *призовет к расчету* [К, 7; 138]; *договоры исполняйте* [К, 17; 229]. Определялись сроки погашения: *расплаты час* [К, 2; 40]; *расплате срок назначен* [К, 11; 185]. Применялись отсрочки платежей: *дана отсрочка* [К, 7; 138]; *без отсрочки* [К, 69; 482]. Но была и безнадежная дебиторская задолженность: *долги простите* [К, 2; 33]; *долга не собираются признать* [К, 3; 49]; *мы в долгах* [К, 56; 447].

Категории прибыли и убытка свидетельствуют об устойчивой практике определения финансового результата [К, 2; 8, 2; 39, 5; 93, 6; 104, 7; 121, 7; 129, 9; 159, 11; 184, 29; 324, 35; 355, 39; 375, 40; 381, 40; 387, 45; 409, 46; 413, 63; 468, 91; 526, 103; 541], его масштабах: *огромной прибыли в торговле* [К, 3; 55]; *великой прибылью* [К, 37; 364, 64; 470]; *достатку не было конца* [К, 9; 159]. Внимание отведено моральной стороне: *огромной прибыли в торговле не пожирайте всякий час* [К, 3; 55]; *убытка людям не чините в какой бы ни были стране* [К, 11; 185]; *отверг свои богатства* [К, 92; 528]. Финансовый результат был связан, прежде всего, с торговлей [К, 2; 40, 3; 55, 35; 355], *торговля – то же, что и прибыль* [К, 2; 39]; *торговлю Бог позволил* [К, 2; 39]; *в надежде…на торговлю, она…не подведет* [К, 35; 355].

О доходах читаем: *сбереженья* [К, 9; 155]; *богатство…считал* [К, 104; 542]; *постарайся от расточительства уйти* [К, 17; 229], о расходах – *потратите* [К, 2; 39]; *в расходах им известна мера* [К, 25; 294]; *кого зовут к расходу* [К, 47; 419]; *прямой урон* [К, 7; 133]; *расточительность* [К, 40; 383]; *издержки* [К, 60; 461].

Денежные средства представлены выражениями: *торговли наличной* [К, 2; 40]; *деньги* [К, 18; 238]; *сокровищницы* [К, 38; 369, 39; 377]; *в оплате* [К, 40; 381]; *тратит в счет сокровищ* [К, 65; 472]. О товарах сказано: *склады…записал…в подробных перечнях* [К, 11; 179]. Особое место в налогообложении[3] занимал «налог братства» (*закат*), который уплачивался один раз в год при уборке урожая: *во время сбора дайте долю* [К, 6; 117]. Он мог быть и в денежной форме. Размер налога определялся в пределах содержания человека.

**Измерение учетных объектов** было предметом пристального внимания, с применением стандартных натуральных и денежных единиц. В Библии упомянуты *локти* [ВЗ, 6, 15-16; 9]; *трость измерения в шесть локтей* [ВЗ, 40, 5; 834]. Зафиксированы предупреждения: *не передвигай межи давней, которую провели отцы твои* [ВЗ, 22, 28; 611]. Скепсис звучит в словах: *какою мерой мерите* [НЗ, 7, 1; 1018]. Весовые измерители также описаны: *гиря…должна быть точная и правильная* [ВЗ, 25, 15; 242]; *верные весы и весовые чаши – от Господа* [ВЗ, 16, 11; 607]; *взвесят меня на весах правды* [ВЗ, 31, 6; 528]; *неверные весы* [ВЗ, 11, 1; 603]. Чрезвычайное впечатление производит оговариваемая денежная оценка учетных объектов: *по оценке твоей* [ВЗ, 27, 2 и 7; 124-125]; *убавить из оценки твоей* [ВЗ, 27, 18; 125]. Но еще более поражают слова: *купить…за настоящую цену* [ВЗ, 21, 24; 397]. По сути, это была категория справедливой стоимости, ставшая символом учетной оценки в настоящее время.

[3]В 770 г. Абу Юсуф написал Книгу о податях.

Требования к измерению учетных объектов следующие[4]: *знайте меру* [К, 6; 117]; *с…весами* [К, 7; 121]; *не убавляйте меры, веса* [К, 11; 185]; *вес и мера точны* [К, 11; 185]; *да будет мера ваша точной, да будут верными весы* [К, 17; 229]; *число* [К, 18; 238, 40; 387]; *спроси считавших* [К, 23; 281]; *определенное число* [К, 46; 411]; *чтоб веса вы не уменьшали в свои торговые часы* [К, 55; 442]; *справедливые весы* [К, 57; 451]; *недовес* [К, 83; 512]; *скопив богатство, сто раз его считал* [К, 104; 542].

**Методология учета** раскрыта в Библии и в Коране кратко. Но описанные процедуры позволяют сделать вывод об общей логике учетных процедур в составе первичного учета, текущего учета, отчетности.

В первичном учете по Библии расписки юридически оформлялись: *твердое обязательство…подписываем, и на подписи печать* [ВЗ, 9, 38; 459]; *взяв свиток, написал договор и запечатал* [ВЗ, 7, 13; 483]; *отдал ему расписку, а тот принес мешки за печатями и передал ему* [ВЗ, 9, 38; 459]. Предпринимались особые меры в отношении расписок: *возьми сии записи, эту купчую запись, которая запечатана, и эту запись открытую* [ВЗ, 32, 14; 761]. Под закрытым текстом понимался документ с дополнительными мерами защиты. Аналогом первичного учета был хронологический учет: *было вписано…в книгу дневных записей* [ВЗ, 2, 23; 503]; *велел принести памятную книгу дневных записей* [ВЗ, 6, 1; 507]. В отношении первичного учета в Коране написано: *запишите… четко…на памятный листок* [К, 2; 39], что обозначало регистрацию учетных объектов в отдельном регистре (свиток). Он велся в хронологической последовательности, о чем можно судить по словам: *счисленье лет* [К, 10; 168]; *мудро каждое деянье Творцом записано давно* [К, 45; 410]; *тысячелетье по счету* [К, 32; 336].

**Текущий учет** был приходо-расходным с элементами инвентарного учета:

– инвентарный учет: *сочти добычу…и раздели добычу* [ВЗ, 31, 26; 161]; *внесены в список по селениям своим* [ВЗ, 9, 22; 386] (инвентарный учет в свитке-описи; в известном смысле переписи также были регистрами инвентарного учета);

– *разделите землю по жребию на уделы племенам вашим* [ВЗ, 6, 54; 165] (инвентарный учет в свитке-описи);

– *записал Он в ясной Книге, в подробных перечнях* [К, 11; 179] (инвентарный учет в книге);

– *Бог наперечет их знает* [К, 58; 453] (инвентарный учет в книге);

– *книга; сберегите* [*это*]*, доколе весом не сдадите…в хранилище* [ВЗ, 8, 29; 448]; *и было богатства…весьма много; и хранилище он сделал…и кладовые* [ВЗ, 32, 27-28; 550]; *расходовалось для поддержания храма* [ВЗ, 12, 12; 361]; *и отдал на руки им весом: серебра…, золота* [ВЗ, 8, 26; 448] (приходо-расходный учет в книге);

– [*только*] *остаток спасется* [НЗ, 9, 27; 1236] (приходо-расходный учет с выведением остатков счетов в книге – косвенный аргумент при определенном допущении).

– *склады их – все записал Он в ясной Книге, в подробных перечнях* [К, 11; 179] (приходо-расходный учет в книге);

– *остаток* [К, 69; 481]; *без остатка* [К, 7; 127, 16; 220, 39; 378] (приходо-расходный учет с выведением остатков счетов в книге).

– *в большом и малом запись долга, его статей наперечет…покуда урочный срок не истечет* [К, 2; 40]; *со счетом…ясную печать* [К, 9; 155]; *рассчитал…счет* [К, 74; 494] (текущие аналитические счета в книге, копия счета с печатью – для клиента).

Но в целом методология текущего учета прямо не раскрыта, она относилась к узкопрофессиональной сфере.

В Библии отчетность понималась как обобщение текущей учетной информации: *дай отчет в управлении твоем* [НЗ, 16, 2; 1110]. Ее критерием была правдивость.

[4]В 940 г. Абу-л-Вафа написал трактат «Что нужно знать писцам и дельцам и другим из науки арифметики» (с названием отрицательных чисел как долга, что соответствовало древнеиндийской традиции).

Имеется интересный сюжет, когда честность ответственных лиц была открыто признана: *и не требовали отчета от тех…, которым поручали серебро…; ибо они действовали честно* [ВЗ, 12, 15; 361]. Это поразительные слова, и они означают приоритет нравственности, но в современном учете в любом случае вся информация контролируется, после чего устанавливается степень ее достоверности. В Коране отчетность понимается также как обобщение: *свод письмен* [К, 83; 513] и представлялась заинтересованным лицам: *для отчета* [К, 2; 8]; *потребует отчета* [К, 2; 40]; *придут отчета к вам часы* [К, 17; 229]; *отчет* [К, 26; 300, 88; 521]; *дать о делах своих отчет* [К, 30; 327].

**Историческая преемственность** методологии учета проявляется в древнеегипетской, шумеро-вавилонской, древнеримской аналогиях. Переписи как инструмент государственного управления в Библии (*число народа*) имели длительную древнеегипетскую традицию. В других этнических культурах переписи имели периодическое применение в зависимости от цели и степени централизации управления экономикой. Шумеро-вавилонская практика глиняных документов имеет отклик в описании глиняных документов: *возьми…кирпич…, и начертай на нем* [ВЗ, 4, 1; 797]; *из глины жесткой камни* [К, 11; 185]; *каленой глины* [К, 51; 431]; *каленых глиняных камней* [К, 105; 543]. Традиция печатей на глиняных палетках, а затем бумажных документах была устойчивой.

Близость писчего материала проявляется в аналогии пергаментных, а позже бумажных арабских документов с древнеегипетскими папирусами: *свиток* [ВЗ, 2, 10; 796]; *книжный свиток* [ВЗ, 36, 2; 765]; *свитки* [К, 74; 495, 80; 507, 81; 509, 87; 519, 98; 535]; *книга* [ВЗ, 32, 10; 761]; *книги кожаные* [НЗ, 4, 13; 1307], а по назначению в учетной процедуре – с древнеримской памятной книгой-адверсариией: *памятный листок* [К, 2; 39].

Приходо-расходный учет, выросший из инвентарного был наивысшим достижением древневосточного учета [3]. Современный учет с применением двойной записи содержит исторические слои инвентарного и приходо-расходного учета.

**Нравственные критерии учета** в Библии и в Коране представлены соблюдением законов, справедливостью, честностью, обузданием алчности. Отношение к праву записанному и праву традиционному было основано на справедливости: *поставлю суд мерилом и правду весами* [ВЗ, 28, 17; 699]; *закон добр, если кто законно употребляет его* [НЗ, 1, 8; 1300]; *справедливости закон* [К, 6; 114]. Осуждение недостоверного учета означало требование профессиональной честности: *лживая трость* [ВЗ, 8, 8; 738]; *съесть этот список* [ВЗ, 3, 2; 796]; *не исчислял,…весьма согрешил* [ВЗ, 21, 6 и 8; 396]; *удерживает руки свои от взяток* [ВЗ, 33, 15; 704]; *удаляйся от неправды…даров не принимай, ибо дары слепыми делают зрячих* [ВЗ, 23, 7-8; 76]; *запишет…по справедливости писец* [К, 2; 39]; *писец…в записи усердной не убавляет ничего* [К, 2; 40]; *запись полная всего* [К, 18; 241]. Обуздание алчности звучит в словах: *оставим им долг сей* [ВЗ, 5, 10; 454]; *возвратим, и не будем с них требовать* [ВЗ, 5, 12; 454]; *долг простил ему* [НЗ, 18, 27; 1035]; *долги простите* [К, 2; 33]; *кормите робких, вас просящих* [К, 23; 271]. Выражение *клянусь пером и письменами* [К, 68; 478] сформулировано как профессиональная присяга.

Современные исследования расширяют критерий честности с включением в него понятия внутренней совестливости [4] и созданием программы минимизации лжи [5] в противовес т. н. «авангардной морали».

Анализ учетных категорий, содержащихся в Библии и Коране, позволяет определить их критерии и оценить нравственные требования к учету. Они основаны на истине, и должны оставаться таковыми. Современная финансовая отчетность имеет риски ненадежности, несмотря на применение МСФО, обновление и усложнение которых связано с опережением финансовой практики над теорией. Обращение к религиозным истинам представляется надежным нравственным основанием, чтобы сдержать безответственность и алчность, ведущих к финансовым кризисам.

## Список использованных источников

1. Библия. Книги священного писания Ветхого и Нового завета в русском переводе с параллельными местами и приложениями» (по благословлению Святейшего Патриарха Московского и Всея Руси Алексия II). – М.: Библейские общества, 1995. – 1346 с.

2. Поэтическое изложение Корана (поэтический перевод с арабского Теодора Шумовского). – СПб.: Моби Дик, 2009. – 600 с.

3. Малькова Т.Н. Древняя бухгалтерия: какой она была? (Научное издание) / Т.Н. Малькова. – М.: Финансы и статистика, 1995 (304 с.).

4. Задорожный Г.В. Ценностные основания формирования национальных хозяйственных стратегий: о методологии прорыва в посткризисный мир / Г.В. Задорожный // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1 (5). – Т. 1. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2012. – С. 143.

5. Зимбули А.Е. Ложь: нравственно-оценочные аспекты / А.Е. Зимбули // Общество. Среда. Развитие. – 2012. – № 3. – СПб.: ООО «Астерион». – с. 192.

*Метою дослідження є професійний аналіз облікових категорії, що містяться в Біблії і Корані. У цих багатопланових творах, що регулюють моральну та економічну сфери суспільства, присутні і облікові категорії, зміст яких не було досліджено до теперішнього часу. Облікові категорії в цілях дослідження класифіковані у складі: письмовий облік і його критерії; облікові об'єкти; вимір облікових об'єктів; методологія обліку; історична спадкоємність методології обліку; моральні критерії обліку.*

***Ключові слова: Біблія, Коран, облікові категорії.***

*The aim of research is the professional analysis of the accounting categories, containing in the Bible and in the Koran. In these multidimensional works regulating moral and economic spheres of society, there are also the accounting categories which contents wasn't investigated so far. Accounting categories for research are classified in structure: written accounting and its criterions; accounting objects; measurement of the accounting objects; methodology of the accounting; historical continuity of the accounting methodology; moral criterions of the accounting.*

***Key words: the Bible, the Koran, the accounting categories.***

*Одержано 21.02.2014.*

УДК 658.001.76

**В.М. ОРЛОВА,**
*кандидат технічних наук, доцент*
*Дніпропетровського університету*
*імені Альфреда Нобеля*

# ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

*Розглянуто взаємозв'язок інноваційної діяльності і стратегічного управління. Подано характеристику інноваційної складової стратегічного управління підприємства. Авторські підходи до процесної інновації апробовано на прикладі технології каталітичної газифікації вугілля на підприємствах паливно-енергетичного комплексу.*

***Ключові слова: інноваційна діяльність, інновація, стратегічне управління, функції управління, процесна інновація***

В умовах поглиблення міжнародного поділу праці стратегічне управління виступає інструментом ефективного розвитку вітчизняних підприємств і підвищення їх конкурентоспроможності. Одним з завдань стратегічного управління є вирішення проблем інноваційної діяльності.

Результатом інноваційної діяльності є забезпечення ефективності функціонування підприємства, що проявляється у збільшенні обсягів продажів як основи окупність витрат і можливості отримання прибутку. На ефективність інноваційної діяльності впливають науково-технічні, маркетингові, фінансові і управлінські рішення.

Важливість інноваційної діяльності для підприємств підтверджується даними опитування 1757 керівників з двадцяти п'яті країн, яке проводилося кампанією Price water house Coopers [1]. За результатами дослідження 43% респондентів вважають інновації важливою умовою забезпечення конкурентоспроможності підприємств. В України рівень інноваційної активності підприємств досить низький. За даними Державної служби статистики України питома вага інноваційно орієнтованих вітчизняних підприємств за період 2008–2010 рр. складає 21%, але за 2011–2012 рр. ця цифра знизилася на 0,6%. Дослідження підприємств за типами інновацій дозволило констатувати, що технологічні інновації (продуктові та процесні) було впроваджено тільки на 5% підприємств, організаційні та маркетингові інновації (нетехнологічні інновації) – на 10,4%, технологічні та нетехнологічні інновації – на 5% [2]. Низький рівень інноваційного розвитку на підприємствах залежить від різних факторів. Зокрема до зовнішніх факторів слід віднести недостатньо розвинену правову базу, відсутність підтримки держави, незначний попит на інновації, низьку патентну активність, відсутність інформації про ринки. Серед внутрішніх факторів можна виокремити: високі витрати на інноваційну діяльність, відсутність коштів на її фінансування, низький рівень інноваційної політики підприємств, недостатність кваліфікованих співробітників та труднощі пошуку партнерів з інноваційної діяльності.

Для успішного вирішення проблем розвитку інноваційної діяльності необхідні достатні виробничі потужності, обсяги інвестицій, готовність керівництва підприємства до інноваційної діяльності, постійний попит на продукцію, кваліфікований персонал.

Різні аспекти управління інноваційної діяльністю підприємств розглядалися Ю. Бабановою, В. Орловим [3], С. Довбнею [4], О. Коробейниковим [5], О. Курносовою [6], Х. Нойбауэрером [7], та ін. Незважаючи на значні напрацювання, питання обґрунтування резервів і напрямів інноваційної діяльності підприємств залишаються ак-



© В.М. Орлова, 2014

туальним. При цьому правильність рішень щодо інноваційної діяльності ускладнюється різноманітністю можливих варіантів нововведень, а проблема вибору напряму інноваційної діяльності обумовлена важливістю її ролі у подальшому розвитку підприємства і забезпечення його конкурентоспроможності на ринку.

Метою статті є обґрунтування пріоритетних напрямів інноваційної діяльності підприємств, за рахунок яких досягаються стратегічні цілі.

Стратегічне управління включає інноваційну діяльність як важливий елемент означеного процесу. До сфери стратегічного управління відносять управління інноваційною діяльністю шляхом відбору інноваційних проектів та їх реалізації. У свою чергу, інноваційна діяльність може суттєво впливати на концепцію стратегічного управління. Інтегрування стратегічного та інноваційного управління означає, що стратегічний план дій передбачає створення і просування на ринок інновації. Тобто інноваційна діяльність є ключовим фактором стратегічного управління підприємств, а її реалізація забезпечує стратегічні переваги: покращання репутації підприємства, зростання ефективності виробництва, підвищення конкурентоспроможності підприємства за рахунок розширення сегмента ринку та диверсифікації діяльності.

Незважаючи на те, що управління інноваційної діяльністю є складовою загального стратегічного управління, воно має свої особливості і специфіку. Інноваційна діяльність являє собою цілеспрямовану діяльність щодо впровадження та комерціалізації інноваційних науково-дослідних розробок, пов'язаних з модернізацією, удосконаленням наявних або пропозицією нових технологій (продуктів).

Огляд наукових розробок дозволяє виокремити різні підходи до визначення поняття інновації. Так, за підходами ряду авторів [8], інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери. За іншими підходами [9] інновації з управлінських позицій, як основа цілеспрямованого керованого розвитку соціально-економічних систем – це явище, що передбачає комплексний процес створення, розповсюдження та використання нових видів виробів, технологій, організаційних форм, можливостей, що приводить до динамічного зростання ефективності роботи об'єктів інноваційної діяльності, зокрема і всього суспільного виробництва.

Загально прийнято розрізняти продуктові інновації – пов'язані з виробництвом нових (поліпшених) продуктів. Є також технологічні (процесні) інновації, обумовлені розробкою та впровадженням нових (поліпшених) виробничих технологій; організаційні інновації забезпечують створення оптимальної організаційної структури щодо виробництва, транспорту та збуту, а інформаційні – раціональну організацію інформаційних потоків, швидке отримання інформації та її достовірність. Соціальні інновації зумовлюють поліпшення умов праці та соціальних відношень на підприємстві.

У зв'язку з тим, що інновації орієнтовані на підвищення темпів зростання ефективності суспільного виробництва, для прийняття управлінських рішень важливою є оцінка як інноваційного потенціалу проектів, так і інноваційного потенціалу підприємства.

При виборі ефективних інноваційних проектів важливо орієнтуватися на такі критерії:

1. Відповідність стратегічним цілям підприємства.
2. Забезпечення підвищення конкурентоспроможності підприємства.
3. Багатофакторність оцінки ефективності.

Оцінка ефективності інноваційних проектів передбачає забезпечення: достатнього ступеня диверсифікації, мінімізації ризиків; рівня інноваційної інфраструктури підприємства, відповідності державним науково-технічним пріоритетам; можливості подальшої модернізації матеріально-технічної бази; впливу результатів інноваційної діяльності на соціальну сферу, відсутність негативних наслідків для навколишнього середовища.

Оцінку інноваційного потенціалу підприємства, тобто його здатність до створення інновацій, здійснюють виходячи з наявних технологічних, фінансових, кадрових ресурсів підприємства, зацікавленості керівництва і стадії життєвого циклу підприємства.

Менеджмент підприємства, управляючи інноваціями, акцентує увагу як на розробці стратегії інноваційної діяльності, так і на заходах її реалізації, що, врешті-решт, визначає ефективність стратегічного управління.

Інноваційний процес, тобто діяльність з розробки та впровадження інновації, включає кілька послідовних етапів: аналіз конкурентного середовища, виникнення нової ідеї, планування інноваційного проекту та його реалізація.

Виходячи з того, що інноваційна діяльність є складовою стратегічного управління, виникає необхідність в аналізі середовища, що формує передумови подальшої роботи підприємства відповідно до стратегічного плану.

Аналіз зовнішнього середовища проводиться з урахуванням економічних, правових, політичних, соціальних і технологічних факторів макрооточення. При цьому визначаються основні економічні характеристики сфери економічної діяльності, проводиться аналіз конкурентного середовища, рушійних сил, конкурентної позиції підприємства, підприємств-конкурентів та перспективи розвитку. Джерелами інформації для аналізу є: науково-дослідні розробки, результати маркетингових досліджень, патенти, ліцензії, інформація про розробки конкурентів. Аналіз внутрішнього середовища включає дослідження кадрової, організаційної, виробничої, маркетингової, фінансової компоненти, результати якого дозволяють оцінити інноваційний потенціал підприємства і його можливості. Джерела інформації представлено, в основному, інноваційними розробками і раціоналізаторськими пропозиціями підприємства. За результатами аналізу здійснюється вибір напряму інноваційної діяльності, який обов'язково кореспондується зі стратегічними цілями.

Другий етап – це виявлення ідей та їх експертиза. Пошук ідей здійснюється за рахунок генерації нових ідей, коригування та модифікації існуючих варіантів рішень або пошук рішень з використанням вже впроваджених науково-технічних розробок [7]. Проблема вибору обумовлена варіабельністю інновацій та станом ринку інновацій. Експертиза ідей включає ймовірність впровадження в практику, комерційну ефективність і конкурентоспроможність, фінансові витрати на реалізацію, ступінь ризиків.

Після відбору інноваційного проекту приймається рішення щодо методу його впровадження. Вертикальний метод полягає у відповідальності за інноваційний проект, починаючи від стадії розробки і закінчуючи його реалізацією, одного підприємства. За горизонтальним методом, який набув більшого поширення і передбачає співпрацю різних організацій щодо розробки і впровадження інновацій, управлінський аспект інноваційного процесу здійснює провідне підприємство. Виходячи з цього, керівництву підприємства необхідно прийняти стратегічне рішення: займатися розробкою інноваційних проектів самостійно або залучати до співпраці науково-дослідні організації.

На наступному етапі проводиться планування інноваційного проекту. Тобто здійснюється аналіз можливості промислової реалізації проекту, включаючи проектування, випробування і технічну підготовку виробництва, виготовлення пробної партії продукції, налагодження технологічних операцій, оцінку економічної ефективності, організацію збуту. Також уточнюється ймовірність технічного і економічного здійснення інноваційного проекту, визначаються виконавці, основні етапи робіт і терміни їх виконання.

Реалізація інноваційного проекту – один з найбільш відповідальних етапів. Тому важливим є контроль за впровадженням інноваційного проекту і у разі будь-яких відхилень від затвердженого плану своєчасне прийняття коригуючих дій.

Завершальним етапом є виведення інновації на ринок та її комерціалізація. Виробник отримує інформацію щодо відповідності інновації потребам ринку та рівня її

прибутковості. Одним з важелів впливу на споживача з метою просування інновації є реклама. Чим ефективнішою буде рекламна компанія, тим більша ймовірність посилення на ринку конкурентних позицій підприємства.

Концепція інноваційної діяльності промислових підприємств має бути спрямована на реалізацію стратегічних пріоритетів розвитку національної економіки. На рівні підприємства це означає досягнення стратегічних цілей щодо забезпечення стійкого розвитку підприємства, впровадження нових енергозберігаючих і екологічно безпечних технологій, збереження робочих місць і зниження соціальної напруженості.

Для досягнення поставлених цілей необхідно правильно обрати такий напрям інноваційної діяльності, який відповідає загальній стратегії та є складовою стратегічного управління.

З усіх видів інноваційної діяльності найбільш привабливими є нові технології, оскільки вони залишаються прогресивними довше, ніж устаткування [5]. Зміни, що стосуються технологій виробництва, є вирішальними для подальшого розвитку підприємства, оскільки зачіпають як внутрішнє, так і зовнішнє середовище підприємства, вносять корективи у процес стратегічного управління. З огляду на це при стратегічному управлінні необхідно орієнтуватися на нові технології і інші технічні інновації, до яких відносять матеріально-технічну модернізацію і реконструкцію підприємств.

Для апробації запропонованих підходів наведемо приклади реалізації окремих етапів інноваційної діяльності підприємств паливно-енергетичного комплексу з урахуванням особливостей їх розвитку.

Аналіз середовища, з точки зору інноваційного аспекту, викликає необхідність дослідження ресурсної бази. Для енергоємних підприємств, де енергоносії становлять значну частку собівартості продукції, питання ресурсного забезпечення є особливо актуальним. У зв'язку з обмеженими запасами нафти і газу в Україні потреби в енергоносіях компенсуються за рахунок їх імпорту (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Постачання енергоресурсів в Україні (тис. т нафтового еквівалента)***

| Постачання | Вугілля і торф | | | Сира нафта | | | Природний газ | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2010 | 2011 | 2012 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Виробництво | 31019 | 40345 | 40256 | 3590 | 3407 | 3414 | 15426 | 15528 | 15403 |
| Імпорт | 7615 | 8340 | 9926 | 7827 | 5783 | 1625 | 30040 | 36179 | 26590 |
| Експорт | -4429 | -5587 | -5192 | – | – | -66 | -5 | – | – |
| Зміна запасів | 2271 | -1607 | -2272 | 59 | -90 | 77 | 10099 | -4866 | 1024 |

*За даними Державної служби статистики України.

Основним постачальником енергоресурсів є Російська Федерація. При цьому ціна на російський природний газ для нашої країни визначається відповідно до довгострокового контракту купівлі-продажу природного газу в 2009–2019 рр. та розраховується за формулою, яка враховує базисну ціну в розмірі 450 дол. США за 1 тис. м$^3$ [10]. Звичайно, певний час Україна мала знижку до ціни, але на сьогодні це втратило чинність. Висока ціна обумовлює пошук більш дешевих енергоносіїв.

В умовах розвитку національної економіки України значний інтерес викликає промислове використання вугілля, що обумовлено його суттєвими запасами, вигідним географічним положенням у центрі країни, наявністю розвиненої транспортної мережі, де зосереджено значний потенціал виробничих потужностей. Позитивним чинником у використанні низькосортного вугілля є сприятливі гірничо-геологічні умови, можливість видобутку відкритим способом, що забезпечує його рентабельність.

У цьому випадку впровадження конкурентноспроможних інновацій дозволить переорієнтовувати виробничі підприємства та забезпечити ефективність їх діяльності за рахунок використання економічно вигідного низькосортного вугілля.

У ролі процесної інновації, що відповідає стратегічним цілям, запропоновано технологію каталітичної газифікації твердого палива на базі коксохімічних підприємств. Введення каталізаторів при газифікації дозволяє інтенсифікувати процес перетворення органічної маси вугілля з отриманням висококалорійного газу.

При переробці низькосортного вугілля методом газифікації отримують газ, який залежно від типу дуття може бути використаний в двох основних напрямах: дешевий низькокалорійний генераторний газ (застосовується як енергетичне паливо) і висококалорійний синтез-газ (сировина для органічного синтезу різних хімічних продуктів).

Каталізатором запропоновано використовувати недорогі і достатнього ефективні металургійні шлаки, що містять каталітично активні метали. Це дозволяє виключити додаткові матеріальні витрати на специфічне устаткування, відділення каталізатора від золи і його регенерацію.

Процеси з підготовки вугілля і очищення газу достатньо освоєні в промисловості, необхідне технологічне устаткування є на усіх коксохімічних підприємствах, а це, природно, призводить до зменшення потрібного обсягу інвестованих коштів при впровадженні інновації.

Застосування процесу сіркоочищення дає можливість отримувати додатковий прибуток за рахунок побічних продуктів – сірки або сірчаної кислоти. Процеси очищення від сірчастих з'єднань добре вивчені і широко застосовуються на коксохімічних підприємствах, тому не потребують додаткових вкладень.

Розрахунок економічних показників виробництва генераторного газу, який здійснювався з урахуванням часткової реконструкції діючого коксохімічного підприємства зі збереженням існуючих методів очищення газу, дозволяє зробити висновки щодо зниження витрат.

Для підтвердження вищенаведеного розраховано потужність підприємства з виробництва сухого газу за умови, що технологічна лінія включає один газогенератор з умовно прийнятою продуктивністю 60 т вугілля на годину і тривалістю роботи технологічної лінії 8000 годин на рік. Характеристика показників для базової та інноваційної технології наведено у табл. 2 [11].

*Таблиця 2*

**Основні показники процесу газифікації**

| Показник | Технологія | |
|---|---|---|
| | Базова | Інноваційна |
| Вихід з 1 т вугілля, м$^3$:<br>– генераторний газ<br>– синтез-газ | <br>4080<br>1800 | <br>4360<br>1923 |
| Кількість сухого газу, тис. м$^3$/год.:<br>– генераторний газ<br>– синтез-газ | <br>244,8<br>108,0 | <br>261,60<br>115,38 |
| Теплота згорання, Qн, МДж/м$^3$:<br>– генераторний газ<br>– синтез-газ | <br>4,55<br>11,20 | <br>5,23<br>12,87 |
| Капітальні вкладення, млн грн<br>– генераторний газ<br>– синтез-газ | <br>62,04<br>158,84 | <br>63,29<br>160,09 |
| Капітальні вкладення на 1000 м$^3$ газу, грн<br>– генераторний газ<br>– синтез-газ | <br>31,68<br>183,84 | <br>30,24<br>173,44 |

Сума капітальних вкладень за базовою технологією менша порівняно з технологічним процесом, де газифікація вугілля проводиться за присутності каталізатора. Однак капітальні вкладення за базовою технологією на 1000 м$^3$ у разі отримання генера-

торного газу більше на 4,8%, а у разі синтез-газу – на 6% порівняно з інноваційною технологією.

Основним критерієм ефективності інноваційної діяльності є прибуток. Економічна оцінка показує, що витрати на створення промислової установки газифікації (відділення підготовки сировини і газифікації) у складі діючого коксохімічного підприємства окуповуються при отриманні генераторного газу менше ніж за два роки, а для синтез-газу – за три роки.

Переконливою є ефективність застосування у вугільній газифікації металургійних шлаків як каталізаторів. Зокрема при каталітичній газифікації прибуток на 1000 м$^3$ синтез-газу порівняно з генераторним газом більше в 4,3 раза.

Таким чином, можна дійти висновку, що запропонований інноваційний проект дозволяє розширити асортимент продукції та задіяти невикористані потужності підприємства, що сприятиме скороченню рівня витрат, збільшенню прибутку, а також додаткової кількості робочих місць. Тому така пропозиція, як елемент інноваційної діяльності, може розглядатися як стратегія розвитку коксохімічної галузі.

Отже, зважаючи на те, що інноваційна діяльність є елементом стратегічного управління, доцільно розглядати її як послідовну і безперервну дію, що відбувається в часі і складається з логічно пов'язаних етапів. Запропонований інноваційний проект може бути використано при визначенні напрямів стратегічного розвитку підприємств паливно-енергетичного комплексу для обґрунтування стратегічних пріоритетів щодо раціонального використання ресурсів підприємства та формування концептуальних положень розвитку інноваційної діяльності.

## Список використаних джерел

1. Королев В.И. Интеграция компаний как фактор развития их инновационной деятельности / В.И. Королев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2014. – № 1. – С. 19–23.

2. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2010–2012 рр. / Експрес-випуск Державної служби статистики України від 03.10.2013 р. – № 05.3-11/69.

3. Бабанова Ю.В. Методология оценки уровня инновационного развития предприятия / Ю.В. Бабанова, В.М. Орлов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2013. – №4. – С. 4–10.

4. Довбня С.Б. Інноваційний менеджмент – визначальний чинник стійкого розвитку сучасного підприємства / С.Б. Довбня, В.О. Пономаренко, Н.М. Рогуля [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/1139/1/75.pdf

5. Коробейников О.П. Интеграция стратегического и инновационного менеджмента / О.П. Коробейников, А.А. Трифилова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 4. – С. 14–19.

6. Курносова О.А. Концепция управления инновационным развитием отечественных энергопредприятий / О.А. Курносова, А.П. Микитенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3. – Т. 2. – С. 189–193.

7. Нойбауэр Х. Инновационная деятельность на малых и средних предприятиях / Х. Нойбауэр [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/strategy/smallbiz_inno.shtml

8. Павлова В.А. Інноваційний розвиток підприємств: організація, оцінка потенціалу, ефективність: монографія / В.А. Павлова, В.В. Татарінов, А.Г. Жукова. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2013. – 200 с.

9. Баев Л.А. К вопросу о категорийной системе оценки и управления инновационным развитием / Л.А. Баев, М.Г. Литке // Менеджмент в России и за рубежом. – 2013. – № 3. – С. 20–27.

10. Газовидобування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.baker-tilly.ua/media/Gazovydobuvannya_v_ukrayini.pdf

11. Орлова В.М. Інтенсифікація процесу газифікації малометаморфізованого вугілля України з використанням металургійних шлаків: автореферат дис. ... канд. техн. наук / В.М. Орлова. – Харків: УХІН, 2005. – 21 с.

*Рассмотрена взаимосвязь инновационной деятельности и стратегического управления. Дана характеристика инновационной составляющей стратегического управления предприятия. Авторские подходы к процессной инновации апробированы на примере технологии каталитической газификации угля на предприятиях топливно-энергетического комплекса.*

***Ключевые слова: инновационная деятельность, инновации, стратегическое управление, функции управления, процессная инновация.***

*The interdependence of innovative activity and strategic management has been studied in the article. The innovative constituent of strategic management of an enterprise has been considered. The authors' approaches to the process innovation have been tested basing on the example of catalytic gasification of coal at the enterprises of fuel and energy industry.*

***Key words: innovation activity, innovation, strategic management, management functions, process innovation.***

*Одержано 4.03.2014.*

УДК 336.1:330.1

**Г.В. ОРТІНА,**
*кандидат економічних наук, докторант Академії фінансового управління Міністерства фінансів України*

# КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ЯК НАПРЯМ РЕАЛІЗАЦІЇ АНТИКРИЗОВОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

*Обґрунтовано, що реалізація антикризової стратегії розвитку реального сектора економіки потребує забезпечення сбалансованої взаємодії влади, бізнесу і громадськості у цій сфері. Перспективною формою такої взаємодії для України визначено територіально-галузеві кластери. Розроблено шляхи реалізації кластерного напряму державної стратегії розвитку реального сектора економіки.*

***Ключові слова: антикризова стратегія, економіка, кластер, реальний сектор, розвиток.***

**Вступ**. Глобальні виклики світової економіки потребують продукування нових підходів до формування та реалізації державних стратегій соціально-економічного розвитку. Значна роль при цьому має належати промисловості, як основної ланки реального сектора економіки. Проте остання відзначається переважанням галузей із низьким рівнем технологічного укладу, продукція кінцевого призначення здебільшого є неконкурентоспроможною на зовнішніх ринках, що уповільнює зростання національної економіки в цілому. Багатоаспектність цієї проблеми зумовлює необхідність формування антикризової стратегії розвитку реального сектора економіки в умовах глобалізації з пристосуванням її структури до суспільних потреб.

Вагомий доробок у формування теоретичних та практичних засад розвитку реального сектора економіки та формування промислового комплексу постіндустріального типу внесли такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: О. Алімов, О. Амоша, Д. Белл, В. Бєсєдін, Б. Буркинський, З. Варналій, А. Гранберг, Е. Гувер, Є. Денісон, У. Ізард, В. Микитенко, М. Чумаченко та ін.

**Постановка проблеми.** Розробити шляхи реалізації кластерного напряму державної стратегії розвитку реального сектора економіки.

**Результати.** Перспективною формою взаємодії влади, бізнесу і громадськості для України може стати їх спільна діяльність в складі територіально-галузевих кластерів – добровільних об'єднань взаємодоповнюючих територіальних ресурсів.

Світовий та вітчизняний досвід демонструє низку переваг виробничих систем на основі кластерної моделі, що забезпечує поєднання у виробництві конкуренції з кооперацією, уособлює «колективну ефективність», створює «гнучку спеціалізацію». Кластери будуються на використанні ефекту масштабу. Підтримуючи співробітництво, компанії не перестають конкурувати між собою у зниженні витрат на виробництво та цінах, підвищенні якості продукції, пошуку кращих постачальників, формуванні нових каналів розповсюдження власної продукції тощо. Таким чином, підвищується конкурентоспроможність не лише окремо взятого підприємства, а певного географічного регіону і економіки країни загалом. Формування економіка держави на основі кластерів – це створення конкурентоспроможної, інноваційної та інвестиційно привабливої економіки, кінцевим результатом якої є підвищення рівня та якості життя населення.

У світовій практиці кластерна модель виробництва стала сьогодні дуже популярною. Останні 20 років ознаменувались постійно зростаючою боротьбою держав за під-

*© Г.В. Ортіна, 2014*

вищення своєї конкурентоспроможності. Фактично головним завданням кожної держави в ринковій економіці в сучасних умовах стала мобілізація зусиль на збільшення своїх конкурентних переваг. Щоб цього досягти, більшість країн світу використовує кластерну модель виробництва.

Перші спроби впровадження кластерної моделі в Україні були зроблені на Поділлі, на підприємствах Хмельницької області, потім – в Прикарпатті, Поліссі, Севастополі, Полтаві та в інших регіонах. Ці моделі підтвердили перспективність і ефективність інтеграційних зусиль, спрямованих на просування в господарську практику концепції формування нової виробничої системи – кластерів.

Стратегію науково-технологічного промислового розвитку України доцільно будувати на кластерному підході. В цьому напрямі існують лише поодинокі випадки. Так, відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 25.02.2009 № 154 утворено Державну холдингову компанію «Титан України», до складу якої увійшли ВАТ «Сумихімпром» і ДАК «Титан». Після перетворення у ВАТ до компанії увійде державне комерційне підприємство «Запорізький титано-магнієвий комбінат» [5].

В умовах сучасної кризи слід звернути увагу на те, що основним напрямом промислової політики має бути інноваційна політика, яка здатна сформувати нове технологічне ядро для розвитку кластерної моделі виробництва, державно-приватного партнерства, реалізації пріоритетних проектів розвитку. Україна має дуже серйозний потенціал кластеризації, тобто сталого функціонування в системі взаємопов'язаних через кластери галузей, у т. ч. в машинобудуванні, приладобудуванні, хімічній, легкій промисловості, біо- та нанотехнологіях, створенні нових матеріалів, інформаційних технологій, розвитку АПК і харчової індустрії та в інших напрямах.

Світовий досвід свідчить, що формування кластерів – витратний процес, в якому приблизно половину фінансування бере на себе держава (за рахунок національного і регіональних бюджетів). На додаток до цього кластери широко використовують нові механізми фінансування, в т.ч. формування кредитних спілок, аутсорсинг, субконтрактинг.

Можливо виділити ряд переваг кластерної промислової політики для влади. В умовах кластеризації набагато краще використовується потенціал окремих регіонів і територій, посилюється партнерський діалог «бізнес – влада», диверсифікується регіональна економіка, зростає кількість платників податків і бази оподаткування, знижується залежність бюджету від окремих монопольних бізнес-формувань.

Незважаючи на те, що кластерні технології мають ряд переваг та перспективи розвитку, існують проблеми, які перешкоджають їх масштабному та ефективному використанню. До головних проблем вчені відносять: недолік інформованості представників органів виконавчої влади і бізнесу у питаннях застосування кластерного підходу; відсутність державної політики, що забезпечує системний підхід та організацію взаємодії різноманітних рівнів виконавчої влади при реалізації кластерних проектів і, наслідок, – відсутність організаційної та фінансової підтримки кластерних ініціатив; брак підготовлених спеціалістів з питань кластерних організаційних технологій; відсутність ефективної методологічної бази, яка забезпечує застосування кластерних технологій.

Сучасний етап розвитку світової економіки актуалізує інноваційну складову економічного розвитку як передумову його динамічності та конкурентспроможності. Визнано, що набувають виключно значної ваги фактори, які стимулюють поширення нових технологій: взаємодія між наукою, освітою, фінансуванням, стратегією уряду, а також формування мереж взаємозв'язків між фірмами та гнучка спеціалізація. Це дозволило визначити кластер інноваційної активності як сукупність базисних нововведень, сконцентрованих на певному відрізку часу та в певному економічному просторі.

Концепція кластерів є досить перспективною для застосування в умовах трансформаційної економіки України. Завдяки кластерному підходу на рівні окремого регіону стає можливою міжсекторна співпраця, оскільки ініціаторами та активними учасни-

ками її виступають місцеві органи влади. Завдяки поширенню та постійному обміну інформацією стають можливими взаємовигідні бізнесові контакти в регіоні, поширюється кооперація між різногалузевими підприємницькими структурами. Тим самим споживачі мають можливість отримати якіснішу продукцію, виготовлену за рахунок місцевих ресурсів. Механізм кластерної співпраці є вигідним, оскільки значно скорочуються трансакційні витрати учасників, стають можливими масштабні підприємницькі проекти за рахунок участі в них членів кластера на засадах співфінансування, посилюються інформаційні можливості підприємств регіону, що сприяє залученню внутрішніх та зовнішніх інвестицій, споживчий ринок поповнюється якісною та різноманітною продукцією.

Розглядаючи кластерну модель галузево-територіальної організації виробництва, визначимо її основну стратегічну спрямованість на забезпечення міжсекторної співпраці – влади – бізнесу – громади (через різноманітні громадські організації). Сучасна економічна наука доводить високу ефективність посилення такої співпраці. Для суб'єктів трансформаційної економіки України ця форма міжсекторної взаємодії є виключно важливою як через необхідність опанування сучасними цивілізованими методами реалізації індивідуальних економічних інтересів, так і для концентрації інформаційних, управлінських, інших ресурсів з метою протистояння конкурентоспроможним суб'єктам міжнародного бізнесу.

Питання доцільності та можливості створення кластерної моделі галузево-територіальної організації виробництва повинне вирішуватись на регіональному та місцевому рівні. Тим самим в регіональному економічному управлінні буде реалізований принцип пріоритету інтересів територіальної громади на противагу поширеному донедавна галузевому підходу до управління економікою.

На сьогоднішній день в Україні простежується тенденція до прискорення формування кластерних об'єднань з ініціативи центральних органів влади. З огляду на розуміння кластерів як перспективної інноваційної форми місцевого та регіонального економічного розвитку вважаємо за доцільне ініціювання процес їх створення покласти на відповідні органи місцевої та регіональної влади. Цей процес не повинен набувати ознак директивності чи всеохоплення в країні, інакше він втратить позитивний потенціал якісних структурних зрушень та призведе до вихолощення ідеї, оскільки не забезпечить необхідної міжсекторної взаємодії, реальної зацікавленості та довіри інвесторів. Крім того, за визначенням, кластерна модель успішна в силу здатності її суб'єктів реалістично оцінювати місцеві факторні та інституційні передумови розвитку, що актуалізує необхідність її ініціювання «знизу».

Ініціювання кластерної моделі розпочинається в період розробки стратегічного плану регіонального розвитку. Саме на цьому етапі здійснюється ґрунтовний аналіз місцевого потенціалу економічного розвитку, оцінюється стан та обмеження існуючої економічної та виробничої структури та визначаються стратегічні пріоритети. Оскільки повноцінний процес стратегічного планування можливий лише за умови активної участі в ньому всіх секторів (влади – бізнесу – громади), він є сприятливим і для визначення зацікавлених суб'єктів майбутньої кластерної моделі.

Недооцінка специфіки галузей промисловості багато в чому обумовила недостатню ефективність трансформації національної економіки. Головною метою сучасної промислової політики має бути оптимізація просторових структур з макроекономічних позицій, і тому недооцінка, а тим більше, ігнорування регіональних особливостей формування ринкових відносин негативно впливають на загальну економічну ситуацію в країні. У цьому контексті ідентифікація і формування в регіонах полюсів зростання і галузей мультиплікаторів сприяють створенню джерел запуску для розвитку промисловості: збільшенню зайнятості населення, підвищенню результативності функціонування регіональних господарюючих комплексів. При цьому потрібно враховувати, що серед основних причин формування економічного ядра – проблемність розвитку промисловості регіонів; обмеженість ресурсів і можливостей; кількість і гострота невирі-

шених соціальних і економічних проблем; територіальна віддаленість і довжина комунікацій; відсутність значущих запасів природних ресурсів та низка інших. Інвестування полюсів зростання буде сприяти формуванню синергетичного ефекту, вираженого в зростанні обсягів виробництва, доходних статей регіонального бюджету, поліпшенні соціальних показників, підвищенню рівня життя населення в регіоні. Процеси утворення ядер розвитку повинні бути структуровані в рамках промислової політики.

Слід зазначити, що обов'язковою умовою для сучасного промислово-інноваційного кластера є наявність в ньому організацій, які будуть підтримувати кластер через надання спеціальних знань, технологій або інформації, а також державних організацій чи установ, що суттєво впливають на учасників кластера. Перспективи розвитку таких кластерів обумовлені територіальним розташуванням таких підприємств у межах одного територіального утворення, наявністю спільних проблем галузі, труднощів кожного окремого підприємства, орієнтацією на потреби одного ринку, наявністю в регіоні численних підприємств і установ, які відіграють важливу роль у створенні кластера: університети, дослідні установи, що здійснюють підготовку кадрів, відповідають за інформаційне, дослідне та технічне забезпечення. Мотивацією приєднання промислового підприємства до кластера можуть бути: досягнення критичної маси капіталу для проникнення на ринок, отримання ефекту масштабу, нейтралізація конкурента, доступ до збутової мережі або сегментів споживачів. Але найбільш суттєвим за такої організаційної форми є досягнення позитивної синергії, тобто стратегічних переваг, які виникають при об'єднанні великої кількості організацій в рамках єдиної структури.

У стратегічному управлінні синергетичні ефекти ще називають стратегічними відповідностями. Вони визначаються як схожі статті видатків у витратній структурі різних організацій. Такими відповідностями можуть бути загальна географічна територія, канали збуту, рекламні зусилля, схожі технології, НДДКР, зменшення витрат на розширення виробництва за рахунок ефекту масштабу та досліджень і розробок, єдина система навчання персоналу. Для синергетичного підходу важливу евристичну цінність мають положення про наявність у матеріальних системах багатоваріантності та альтернативності розвитку [3].

Підвищення інтенсивності інноваційної діяльності – найважливіша умова забезпечення динамічного розвитку і стабільного становища промислового кластера на відповідних ринках, підвищення конкурентоспроможності. Досягнення цієї мети неможливе без систематичного аналізу інноваційної діяльності промислових підприємств. Особливого значення набувають науково обґрунтовані методи виявлення резервів, в тому числі синергетичного ефекту від їх сумісного впровадження, що сприяє створенню високоефективного механізму, який забезпечує безперервне генерування та найшвидше використання науково-технічних досягнень в діяльності промислово-інноваційного кластера. Оцінка кінцевих результатів інноваційної діяльності відбувається у зовнішньому середовищі промислового кластера і не залежить від нього. Виявлення резервів підвищення ефективності інноваційної діяльності неможливе без вимірювання рівня проведення інноваційної діяльності.

Зокрема при вимірюванні рівня організації інноваційної діяльності промислових підприємств синергетичного ефекту необхідно виходити з того, що інноваційний процес являє собою сукупність стадій. Найбільш важливими з них є проведення НДДКР, оцінка економічної ефективності інноваційних проектів, впровадження новаторських ідей. Доцільно здійснювати аналіз як кожної окремої стадії, так і їхнього взаємозв'язку як єдиного цілого. Тому необхідно визначити показники, що характеризують окремо стадію НДДКР, оцінку економічної ефективності інноваційних проектів, стадію впровадження новаторських технічних рішень, ідей та всю інноваційну діяльність в цілому. При цьому аналіз інноваційної діяльності повинен бути комплексним, тобто показники повинні віддзеркалювати кількісні та якісні зміни в інноваційній сфері кластера. Тільки розгляд кількісних характеристик в сукупності з якісними дозволить повною мірою проаналізувати значення синергетичного ефекту.

На даний момент, якщо говорити про структуру українського експорту, виробничих кластерів, конкурентоспроможних у глобальному масштабі практично немає. При цьому їхня поява виступає умовою знаходження Україною довгострокової конкурентоспроможності, а отже, стимулювання виникнення економічних кластерів повинно належати до числа пріоритетів державної промислової політики. Крім того, територіальні виробничі кластери повинні стати формою інтеграції та підтримки малого і середнього бізнесу. Тобто традиційні макроекономічні і галузеві підходи до розвитку малого і середнього бізнесу необхідно доповнити регіональним, що проявляється у формуванні територіальних виробничих кластерів.

До числа напрямів державної промислової кластерної політики, що можуть бути реалізовані, необхідно відносити: виявлення і моніторинг ситуації розвитку промислових кластерів на територіальному рівні, у тому числі виявлення структури кластера, територіальної локалізації його окремих ланок, фінансування аналітичних досліджень перспектив розвитку кластера на зовнішньому ринку, оцінка впливу кластера на територію і соціальну сферу (у поточному періоді); формування комунікаційних площадок для потенційних учасників територіальних кластерів, у тому числі за рахунок їхньої інтеграції в процес розробки й обговорення стратегій регіонального розвитку (наступні 1-2 роки), сприяння обмінові досвідом між регіонами щодо формування кластерної політики; сприяння консолідації учасників кластера (у тому числі через асоціативні форми), реалізація програм сприяння виходу підприємств кластера на зовнішні ринки, проведення спільних маркетингових досліджень і рекламних заходів, реалізація освітньої політики, погодженої з основними представниками кластера, забезпечення можливості комунікації і кооперації підприємств і освітніх установ (починаючи з першого року, у 5-6 пілотних регіонах); розвиток інформаційно-комунікаційної інфраструктури в регіонах; формування інституціонального середовища для розвитку регіональних промислових кластерів.

Отже, одним з основних завдань промислової політики є забезпечення концентрації ресурсів на пріоритетних напрямках, створення умов для міжрегіональної кооперації і стратегічного партнерства влади, бізнесу і суспільних інститутів у рамках кластерної моделі розвитку.

**Висновки**. Обгрунтовано, що антикризову стратегію розвитку реального сектора економіки України доцільно будувати на кластерному підході. До основних напрямів державної промислової кластерної політики належать: виявлення і моніторинг ситуації розвитку промислових кластерів на територіальному рівні, у тому числі виявлення структури кластера, територіальної локалізації його окремих ланок, фінансування аналітичних досліджень перспектив розвитку кластера на зовнішньому ринку, оцінка впливу кластера на територію і соціальну сферу (у поточному періоді); формування комунікаційних площадок для потенційних учасників територіальних кластерів, у тому числі за рахунок їх інтеграції в процес розробки й обговорення стратегій регіонального розвитку (наступні 1-2 роки), сприяння обміну досвідом між регіонами щодо формування кластерної політики; сприяння консолідації учасників кластера (у тому числі через асоціативні форми), реалізація програм сприяння виходу підприємств кластера на зовнішні ринки, проведення спільних маркетингових досліджень і рекламних заходів, реалізація освітньої політики, погодженої з основними представниками кластера, забезпечення можливості комунікації і кооперації підприємств і освітніх установ (починаючи з першого року, у 5-6 пілотних регіонах); розвиток інформаційно-комунікаційної інфраструктури в регіонах; формування інституціонального середовища для розвитку регіональних промислових кластерів.

## Список використаних джерел

1. Геєц В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєц, В.П. Семиноженко. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.

2. Дацій О.І. Інноваційна основа розвитку вітчизняного промислового комплексу в умовах технологічних змін / О.І. Дацій // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2012. – №5. Т. 1 (192). – С. 231–234.

3. Кондрашов О.М. Промислова політика в Україні: теорія, методологія, практика управління: монографія / О.М. Кондрашов. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, ЛТД», 2008. – 367 с.

4. Мочерний С. Синергетичний підхід в економічному дослідженні / С. Мочерний // Економіка України. – 2001. – № 5. – С. 44–51.

5. Офіційний веб-сайт Верховної Ради України – http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/154-2009-%D0%BF

*Обосновано, что реализация антикризисной стратегии развития реального сектора экономики требует обеспечения сбалансированного взаимодействия власти, бизнеса и общества в этой сфере. Перспективной формой такого взаимодействия для Украины определены территориально-отраслевые кластеры. Разработаны пути реализации кластерного направления государственной стратегии развития реального сектора экономики.*

***Ключевые слова: антикризисная стратегия, экономика, кластер, реальный сектор, развитие.***

*It is grounded that the implementation of anti-crisis strategy for the development of the real economy needs to provide balanced interaction between government, business and the community in this area. Territorial industry clusters are defined as promising form of this interaction for Ukraine. Thr ways of implementation of cluster development direction of the state strategy of the real economy are offered.*

***Key words: anti-crisis strategy, economics, cluster, real sector, development.***

*Одержано 21.02.2014.*

УДК 330.1:001.9

**В.Л. ОСЕЦЬКИЙ,**
*доктор економічних наук, професор*
*Київського національного університету*
*імені Тараса Шевченка*

**О.В. КРАСОТА,**
*кандидат економічних наук, доцент*
*Київського національного університету*
*імені Тараса Шевченка*

# СОЦІАЛЬНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

*Розглянуто сутність такого нового явища сучасності, як економіка знань. Доведено, що знання як сукупність субординованих факторів є суттєвим аргументом на користь радикальних змін економічної моделі, яка вже склалася. Показано місце і роль знань у процесі побудови постіндустріального суспільства. Подано основні підходи становлення соціальної економіки, на основі знань, з боку представників сучасних теорій економіки знань.*

***Ключові слова: знання, інформація, економіка знань, освіта, суспільство.***

**Постановка проблеми.** Розвиток сучасної цивілізації відбувається в напрямі інтелектуалізації, що підвищує значущість освіти та знання. Освіта є не лише однією з інституцій соціальності, але й системою трансляції знань у реальний сектор економіки. У своїй сутності знання розширюють горизонт модернізації всіх факторів економічного розвиту, є способом самовідтворення як індивідуальних, так і соціальних практик. Саме в соціальній сфері у момент трансферу усталеного інституційного досвіду зростає роль, значення та функції знань. Поняття «знання» не є новим, адже воно бере свої витоки з прадавніх часів. У різні часи та епохи дослідники – від давньогрецьких і римських мудреців до сучасних учених (філософів, економістів-теоретиків) – не тільки цікавилися поняттям «знання», а й прагнули розкрити та охарактеризувати його ступінь, надати йому не тільки якісної, але і кількісної визначеності. Однак навіть дотепер вчені визначають по-різному сутність поняття «знання». Щоправда, всі тлумачення означеного поняття мають не тільки відмітні ознаки, але і спільні. Важливо, що сучасні економісти-теоретики в основному поділяють твердження давньогрецьких мислителів, що «знання – це істина думки», а «дізнатись – означає, очевидно, отримати знання» [1, с. 245, 274].

**Аналіз досліджень і публікацій.** Спроби поглибленого та детального вивчення економіки знань у світовій теорії і практиці «суспільства сьогодення» формували і розвивали нові цінності, імперативи поведінки і, зрештою, смислові орієнтації. Теорія економіки знань застосовувалася в економічній теорії завдяки працям Р. Румельта, Д. Белла, Дж. Барні, Д. Тіса, М. Кастельса, Є. Тоффлера, Ф. Махлупа, А. Чухна, В. Гейця, В. Базилевича та ін., які займалися та продовжують займатися даною проблематикою з огляду на її безумовну актуальність. Наші дослідження свідчать про те, що бракує ґрунтовних наукових досліджень, присвячених розробці теоретико-методологічних засад і практичній реалізації формування й використання нових знань у процесі суспільного відтворення.

**Мета статті** – дослідити особливості та передумови виникнення нових знань у соціальній економіці, оволодіти теоретико-методологічними засадами економіки знань для поглибленого розуміння цього феномену і подальшого практичного застосування отриманої системи знань.

*© В.Л. Осецький, О.В. Красота, 2014*

**Виклад основних результатів дослідження.** Галузь знання, безперечно, посідає важливе місце серед факторів-характеристик нової економіки і заслуговує на детальніше дослідження. Вона спрямована на використання таких ресурсів, як інформація і знання. Усе це суттєво змінює економічні відносини, процес виробництва, обміну, розподілу та споживання і впливає на економічну політику уряду, розробку стратегії економічного розвитку країни.

Основна особливість знань (як суспільних, так і економічних) полягає в тому, що вони нерозривно пов'язані з економічною діяльністю людини, спрямованої на перетворення об'єктивних речей. В сучасних умовах людина трансформується у виробника таких знань, які перетворюються у безпосередню продуктивну силу суспільства, джерело соціального багатства. П. Друкер проголошує, що суспільство знань неминуче стане набагато більш конкурентне, ніж будь-яке інше суспільство, за всю історію людства. «Суспільство знань – є суспільством підвищеної мобільності… Ця мобільність означає, що в суспільстві знань соціальні завдання примножуються та ускладнюються. У людини вже немає «коріння». У неї немає «кола», яке б контролювало її життя, її вчинки… Суспільство знань, за визначенням, є конкурентним суспільством – суспільство, в якому кожен має доступ до знань, де кожен має відшукати собі гідне місце, де кожен може вдосконалювати та розвивати себе, ставити перед собою якісь цілі та досягати їх. У цьому суспільстві успіх здобудуть набагато більше людей, ніж будь-коли. Але разом з тим в цьому суспільстві, за визначенням, набагато більше людей зазнають невдачі чи, у всякому випадку, опиняться «на других ролях» [2, с. 374–375]».

Піонером «індустрії знання» і одним із засновників теорії економіки знань є Фріц Махлуп – автор двох фундаментальних праць «Виробництво і розповсюдження знань в США» і «Економіка інформації та людського капіталу». Вже у 60-х роках він стверджував, що головною і визначальною для подальшого економічного розвитку США та інших країн галуззю національного господарства є освіта і виробництво знань. Широкий спектр ідей, положень і гіпотез щодо найближчих перспектив розвитку економіки, зокрема американської, висловлених Махлупом, покладено в основу подальших досліджень західних учених у цій галузі.

Знання – дуже складна і масштабна функціональна система, яка сама є організованою формою існування матеріального світу, а сфера знань – вся економіка, все господарство. Основна особливість знань (як суспільних загалом, так і економічних зокрема) полягає в тому, що вони нерозривно пов'язані з економічною діяльністю людей, спрямованою на перетворення об'єктивних речей. Таким чином, система знань як один із різновидів соціальних систем можна охарактеризувати з двох боків: по-перше, суто суб'єктивного, оскільки вона завжди пов'язана з практичною діяльністю, а по-друге, суто об'єктивною, оскільки будь-яка практична діяльність людини спрямована на ту чи іншу трансформацію об'єктів, зокрема ресурсів економічної діяльності.

У найзагальнішому вигляді система знань – це практична (підкреслюємо – взаємодія як суб'єктивного, так і об'єктивного) діяльність людини з приводу трансформування ресурсів у продукти. Але знання, що мають певну специфіку, можуть бути використані як особливий тип – «економіка знань».

Поняття «економіка знань», або «економіка, заснована на знаннях», має економічне походження й характеризує новітній спосіб виробництва матеріальних і соціальних благ. Цей спосіб перетворює суспільство подібно тому, як підприємництво, ставши найважливішим економічним ресурсом, перетворило економічне життя в XX ст. Річ у тому, що без опанування нових знань (йдеться не тільки про науку і технології, але і про знання в галузях, які швидко розвиваються (фінансові, банківські та професійні послуги, реклама) нині неможливі успішні зміни в механізмах конкуренції та технологічного базису економіки.

Основна особливість економіки знань, яка відрізняє її від попередніх економічних систем, полягає в тому, що ця стадія передбачає виробництво нових знань та їх втілення в інноваційних продуктах і послугах як ключова базисна складова відтворюваль-

них процесів. Найважливіший прояв цієї особливості – виникнення та зростання ринкового попиту на знання. Однак механізми, що визначають продуктивне споживання знань, у різних ситуаціях можуть і повинні бути різними – від ринкових і квазіринкових до свідомого забезпечення й, можливо, ширшого доступу до нього. Необхідно підкреслити, що в сучасній економіці знань неринкові механізми регулювання передбачають не тільки пряму державну підтримку. Значна їх частина діє через структури й інститути некомерційного сектора та соціально відповідального бізнесу. Дієвість цих механізмів прямо залежить від поведінки населення, його ціннісних орієнтацій, реакцій на зміни економічної, політичної та іншої ситуації в суспільстві. Йдеться про новий прошарок педагогів і вчених, що володіють можливостями, необхідними для реалізації своєї історичної ролі в розвитку постіндустріального суспільства. Суспільство повинно усвідомлювати, що педагог і вчений – фігури, наділені владою. І ця влада об'єктивно породжується тим, що педагог є постачальником такого фактора виробництва, від якого залежить успіх функціонування постіндустріальної системи. Педагогів і вчених Гелбрейт відносить до нового прошарку буржуазного суспільства, до прошарку, що швидко розвивається і чисельно збільшується. Цей прошарок повинен «усвідомити своє становище і здійснювати свою владу не в інтересах індустріальної системи, а в інтересах розвитку людської особистості, морального та інтелектуального її удосконалення» [3, с. 434].

Суспільство, засноване на знаннях, може бути побудовано людьми, що близько стоять до джерел знань, компетентними й відповідальними за свою справу. Водночас, коли вирішальним фактором виробництва був банкір і його капітал, об'єктивно власник капіталу знав про власні можливості й тому диктував свої умови щодо діяльності відповідних виробничих структур суспільства. Сьогодні це стосується педагога: він не повинен залишатися наївним у розумінні своєї ролі в новій системі цінностей, створюваних педагогами і вченими в системі освіти, в першу чергу – вищої освіти. При цьому освіта має бути орієнтована не стільки на перевання знань, які постійно застарівають, а на вміння набувати знання самостійно і в подальшому у міру потреби навчитися креативно мислити й практично застосовувати нові знання. Тому така освіта має бути пов'язана з практикою більш тісно, ніж рівень сучасної освіти. Можна впевнено стверджувати, що нині освіта як система отримання знань відстає від реальних потреб сучасної науки і виробництва.

Перше, що впадає у вічі при дослідженні системи знань із позицій їх подальшого теоретико-методологічного (а саме таке дослідження ми висуваємо на перше місце) аналізу, – це те, що вони мають величезну сукупністю властивостей. Навіть якщо предметом вивчення є найпростіші знання, їхніх властивостей буде нескінченна кількість. І лише якась із них може бути предметом подальшого кількісного та якісного аналізу. Це є першим свідченням того, що будь-яке вимірювання будь-якої, навіть найпростішої, системи знання завжди є не лише векторним (може складатися із певного напряму: соціального, інноваційного, економічного, технологічного тощо), не тільки синергетичним (виступати як певна система цих знань), а є інформаційним. Як не дивно виглядає, але такий інформаційний характер має в системі знань такий економічний актив, як людський капітал, який включає людський і соціальний вимір економіки знань. І це не випадково. В умовах економіки знань успіх економічної діяльності визначається вже не простим зростанням обсягів виробництва, а тією його складовою, що формується за рахунок різного роду інноваційних, якісних зсувів. Основна частина таких зсувів генерується в процесі творчої діяльності людей на основі законів і стимулів творчого процесу. На зміну ціновій конкуренції, заснованій на зниженні витрат виробництва, в тому числі витрат на робочу силу, приходить конкуренція якості. Зміна факторів конкурентоспроможності диктує необхідність становлення нової системи соціально-трудових відносин, здатної активізувати творчі й інші нематеріальні стимули трудової діяльності, і визначає висунення людини у центр сучасного відтворювального процесу.

В економіці знань, зазначають учені, «виступаючи як синергетичний фактор виробництва в межах окремого господарюючого суб'єкта, людський капітал виконує функцію генератора соціально-економічного розвитку» [4].

За Чарльзом Уіленом, людський капітал визначається загальним і спеціальним утворенням, науково-інтелектуальним рівнем населення. «Чому Індія є однією з найбідніших країн світу? Перш за все і головним чином тому, що 35% жителів цієї країни неграмотні...» [5, с. 139]. Він наголошує: «Подібно інвестиціям будь-якого іншого роду – від інвестицій у будівництво промислового підприємства до інвестицій в придбання облігацій – гроші, інвестовані в людський капітал сьогодні, принесуть прибуток у майбутньому» [5, с. 137].

Вкладення в людський капітал – передусім завдання держави і суспільства в особі приватних компаній і суспільних організацій. В епоху нової економіки, ядром якої є економіка знань, людський капітал виступає локомотивом модернізації та інновації. Інновації, як пише Роберт Б. Такер, – «це висування нових ідей і втілення їх у життя». Її креативний аспект – інкубація нових ідей, що найголовніше. В кінці кінців, якщо не буде ідей, то й не буде і шансів на інновацію» [6, с. 19]. Отже, без людського капіталу неможливо реалізувати інноваційний прогрес.

На відміну від низки дійсно метафоричних капіталів, розроблених у межах економічної соціології (культурний, соціальний, символічний і т.д.), «людський капітал» – суто наукова категорія економічного мейнстриму, що відповідає всім класичним критеріям поняття «капітал». Проблема полягає в тому, що ця категорія як ринкова не охоплює ключових аспектів відтворення ролі людини в суспільстві, що базується на знаннях. Зокрема за її межами залишається роль людини як носія інноваційних потреб, що задають вектор бажаних змін і визначають ієрархію пріоритетів соціально-економічного розвитку країни.

Основну увагу в дослідженнях теоретиків «людського капіталу» Т. Шульга, Г. Беккер, Л. Хансен та ін. сконцентрували на проблемах економічної ефективності інвестицій у людину. З усіх видів «людських інвестицій» найбільшою мірою підлягає економічному аналізу освіта, доход від якої можна кількісно визначити. У цих дослідженнях переважав монетарний підхід до аналізу проблем формування людського капіталу, порівняння грошових витрат і віддачі від прийняття рішень щодо інвестицій в освіту.

Такий підхід належить представникам альтернативних теорій на освіту. Дж. Стігліц, Л. Туроу, П. Вайле та ін. розглядають освіту як засіб відбору. Однією з найважливіших функцій освіти вони вважають не «продукування людського капіталу», а селективну функцію, тобто ідентифікацію здібностей різних людей. Той, хто довше вчиться, в майбутньому отримуватиме вищу зарплату і вважатиметься продуктивнішим працівником. Однак цей факт не є результатом того, що система освіти підвищує продуктивність працівників, швидше за все, вона просто визначає тих, хто є найбільш продуктивним виробником. Таким чином, система освіти розглядається як засіб відбору, який відділяє найздібніших від менш здібних.

А. Маршалл, ідентифікуючи здібності робітника, виділив загальні та специфічні здібності. Причому найважливішого значення від надає саме загальним здібностям (кмітливості, вмінню швидко пристосовуватися до нових обставин, бути впевненим і точним), які закладаються в ранньому віці, під величезним впливом сім'ї. Поставивши питання про економічні віддачі освіти, Маршалл підкреслює, що їх не слід вимірювати лише безпосередніми практичними результатами. «Всі кошти, протягом багатьох років затрачені на забезпечення масам доступу до більш високих ступенів освіти, окупляться з великим зиском, якщо вони приведуть до появи ще одного Ньютона чи Дарвіна, Шекспіра чи Бетховена» [7, с. 294]. Причини багатства окремих країн Маршалл вбачав саме в розвитку загальних здібностей народу, його кмітливості й енергії, не обмежених майстерністю в одній професії, причому розвиток цей відбувається в процесі наполегливої праці. У науковій літературі вперше зв'язок між рівнем багатства кра-

їни та якостями її народу був розкритий на початку XX ст. Максом Вебером у відомій праці «Протестантська етика і дух капіталізму».

Як бачимо, на відміну від абстрактного розвитку процесу накопичення знань, з уведенням поняття людського капіталу, передбачається, що знання (кваліфікація, здібності та ін.) персоніфіковані в кожному конкретному працівникові, що йому належать. Ці знання є результатом інвестицій у людський капітал і забезпечують доход. Людський капітал подібний до будь-якого іншого товару, він конкурентний і такий, що виключається при споживанні. Таким чином, людський капітал може розглядатись як фактор виробництва, аналогічний іншим факторам, таким як фізичний капітал, праця, природні ресурси, що не лише приносить власникові додатковий доход упродовж життя, але і сприяє реалізації екстерналій, зокрема засвоєнню нових знань у процесі діяльності та створенню передумов для здобуття нових знань у майбутньому. Основою для розробки моделей зростання за участю людського капіталу стали численні факти прискорення економічного зростання в країнах, де активно реалізовувались освітні реформи та програми.

Перед Україною стоїть завдання переходу до економіки знань в історично короткі строки. Це завдання в принципі є вирішуваним, якщо залучаються якісно нові механізми творення і розповсюдження знань, що ґрунтуються на загальному доступі до знань та освіти, розподілу витрат, відмові від приватної інтелектуальної власності. Сьогодні багато економістів-теоретиків шукають відповіді на запитання: при формуванні яких відносин і інститутів Україна перетвориться в одну з провідних у технологічному, економічному та гуманітарному відношенні держав світу. Згідно з позицією міжнародних організацій розбудова економіки знань має розпочинатися з розроблення й реалізації таких трьох блоків державної соціально-економічної політики:

1) опрацювання комплексної національної стратегії формування й забезпечення стабільного розвитку економіки знань, ключовим елементом якої є формування масової свідомості громадян, їхньої готовності та сприйнятливості до постійних змін, а також до швидкого опанування й ефективного практичного використання нових сучасних передових знань;

2) реалізація цієї концепції на широкій соціальній базі участі та відповідальності всіх прошарків суспільства, включаючи, крім державних органів управління, приватний сектор, освітян, науковців, інноваторів, інституції громадського суспільства, засобів масової інформації тощо;

3) забезпечення тісної й ефективної кооперації, координації та збалансування розвитку ключових секторів економіки, що зумовлюють успішність руху до економіки знань.

Соціально-економічна органічність і комплексність економіки знань повинні забезпечуватися координованим та збалансованим розвитком управлінських сегментів, що сприятиме ефективності відповідної державної політики.

Політика розбудови економіки знань буде ефективною, якщо всі сегменти державного управління спрацьовуватимуть на кінцевий результат – випуск у країні конкурентоспроможних на світовому ринку інноваційних продуктів і технологій. Тому особливого значення набуває удосконалення елементів знаннєвомісткої частини цієї комплексної системи – науково-технологічної й інноваційної сфери економіки знань.

Головною проблемою, яка стоїть перед економічною системою України, є підвищення ефективності знань на тлі низької інноваційної активності. Світовий досвід переконує, що «економіка знань» еволюційно розвивалася в напрямі усвідомлення ролі та значущості науково-технічного фактора у процесі економічного зростання, а потім у напрямі розкриття сутності знання й пошуку інструментів і механізмів управління інтелектуальними (знаннєвими) ресурсами як ключовими компетенціями господарюючої системи.

**Висновки.** Таким чином, у процесі дослідження з'ясовано, що знання як базовий системоутворюючий фактор вносить принципово нові властивості в характер націо-

нальної економіки, зокрема підвищення творчості праці, в специфіку соціальних відносин. При дослідженні сутнісних теоретичних основ появи і функціонування економіки знань з'ясовано, що економіка знань та її теоретичне віддзеркалення є закономірним і логічним результатом інноваційного розвитку. На нашу думку, економіка знань утворилась як сукупність елементів традиційної та економіки знань і має свої особливі змістові елементи, заснована на інформації і знаннях. Економіка знань розглядається як новий напрям в економіці, що вивчає вплив знань на економічні рішення. У ході систематизації теоретико-методологічних засад теорії економіки знань показано, що поява теорії економіки знань є безпосереднім результатом суспільного розвитку. Методологічною основою дослідження теорії і практики економіки знань є праці Є. Тоффлера, Д. Белла та інших учених. Вона полягає в збагаченні теоретико-методологічного арсеналу дослідження господарства й економіки у зв'язку з подальшою зміною структури економіки та зайнятості на користь зростаючої економіки знань. Усе це свідчить про те, що сучасному суспільству, можливо, необхідно володіти ширшим спектром знань, що дозволить йому з практичної точки зору врахувати досвід минулих епох, оцінити їх досягнення, побачити їх помилки, скористатися їх відкриттями.

## Список використаних джерел

1. Платон. Теэтет / Платон // Соч.: в 4-х т. – М., 1993. – Т. 2. – 528 с.
2. Друкер П. Энциклопедия менеджмента / П. Друкер: пер. с англ. – М.: ООО «И. Д. Вильямс», 2006. – 432 с.
3. Гэлбрейт Д.Ж. Новое постиндустриальное общество / Д.Ж. Гэлбрейт. – М., 1969.
4. Экономика знаний / отв. ред. В.П. Колесов. – Москва: «ИНФРА-М», 2008. – С. 153.
5. Уилен Ч. Голос экономики. Разоблачение унылой науки / Ч. Уилен. – М., 2007.
6. Такер Б.Р. Инновация как формула роста. Новое будущее ведущих компаний / Б.Р. Такер. – М., 2007.
7. Маршалл А. Принципы политической экономии: пер. с англ. / А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1993. – Т. 1. – 415 с.

*Рассмотрена сущность такого нового явления современности, как экономика знаний. Доказано, что знание как совокупность субординированных факторов является существенным аргументом в пользу радикальных изменений экономической модели, которая уже сложилась. Показано место и роль знаний в процессе построения постиндустриального общества. Представлены основные подходы становления социальной экономики, на основе знаний, со стороны представителей современных теорий экономики знаний.*

***Ключевые слова: знания, информация, экономика знаний, образование, общество.***

*The article considers the nature of new phenomenon of our time, as knowledge economy. Scholars have proved that knowledge as a set of subordinated factors is essential argument for radical change of the economic model that has already happened. The position and role of knowledge in the process of formation a post-industrial society is shown. The study submits the main approaches to the formation of social economy, on the basis of knowledge, on the part of the representatives of the modern theories of knowledge economy.*

***Key words: knowledge, information, knowledge economy, education and society.***

*Одержано 4.03.2014.*

УДК 339.1:004

**В.А. ПАВЛОВА,**
*доктор экономических наук, профессор,*
*проректор Днепропетровского университета*
*имени Альфреда Нобеля*

# О ПРОБЛЕМАХ РАЗВИТИЯ ОНЛАЙН-ТОРГОВЛИ В УКРАИНЕ

*Рассматриваются особенности, специфика и проблемы развития электронного бизнеса в Украине. Распределены потребители товаров и услуг через сеть Интернет по шести группам лояльности к онлайн-торговле. Определены критерии электронного маркетинга.*

***Ключевые слова: онлайн-торговля, потребители, сеть Интернет, Интернет-пользователи.***

Основной характеристикой современной экономики является широкое распространение сфер деятельности, основанных на использовании информации и знаний. Этому способствует расширение возможностей Интернет-технологий. Именно они позволяют учитывать быстрые изменения конкурентной среды и вызывают потребность в новых моделях предпринимательства. В связи с этим возникла новая формация компаний - «прагматиков» в сети Интернет [1], деятельность которых основана на электронном бизнесе. Благодаря использованию сети Интернет они смогли усовершенствовать обслуживание и сократить издержки за счет адаптации к новым условиям.

Практика подтверждает, что благодаря активному росту количества Интернет-пользователей на быстроразвивающихся рынках, компании, работающие в секторе розничной торговли, имеют новые возможности развития. Вместе с тем Интернет предоставляет больше возможностей покупателям. Вместе с новыми онлайн-магазинами появляются веб-сервисы, отслеживающие цены на один и тот же товар и стоимость его доставки [2].

Проблемы развития онлайн-бизнеса рассматривают ученые и практики [1–10], однако остаются вопросы, требующие специального анализа, связанные с расширением электронной коммерции в Украине как нового формата розничной торговли.

Целью статьи является обобщение современных характеристик онлайн-торговли в Украине и формирование групп потребителей для определения путей усиления их лояльности к Интернет бизнесу.

В последнее десятилетие в развитии торговли следует отметить тенденцию структурного укрупнения торговых сетей, появления современных форматов, форм продажи товаров и предоставления услуг.

Традиционный торговый бизнес столкнулся с рядом серьезных проблем, связанных с практически системной экономической нестабильностью последних лет, а поэтому дальнейшее развитие розничной торговли связано с усовершенствованием ее за счет онлайн-формата.

Как подтверждают аналитики исследовательского центра компании INRISE Development [3], расширение онлайн-ассортимента, высокий уровень обслуживания клиентов и системы доставки позволяют увеличить среднюю стоимость покупки в 2-3 раза больше по сравнению с традиционными (оффлайновыми) продажами. Стоимость покупки, совершенной через Интернет, колеблется от нескольких десятков до нескольких сотен долларов [4].

Украинская онлайн-торговля только зарождается. Но ее развитие происходит динамично и с большой скоростью. Так, за последние пять лет рост электронной ком-

*© В.А. Павлова, 2014*

мерции на украинском рынке составляет 50–60% [2]. Рынок онлайн-торговли в Украине имеет значительный потенциал. Если в Германии емкость рынка электронной коммерции составляет около $36 млрд, то в Украине аналогичный показатель составляет не более $400–$500 млн. Кроме того, имеется достаточное количество сегментов этого целевого рынка, которые практически не заняты.

В Украине работает около 8 тыс. онлайн-магазинов, 300 крупнейших из них занимают до 80% рынка [5]. С начала 2013 г. в Украине зарегистрировано 1508 субъектов хозяйственной деятельности, у которых розничная торговля, осуществляемая фирмами почтовых заказов или через сеть Интернет, является основным видом деятельности. Это 94 юридических и 1414 физических лиц-предпринимателей [6], в 2012 г. в Украине было зарегистрировано 1075 субъектов хозяйственной деятельности с таким видом деятельности или 95 юридических и 980 физических лиц-предпринимателей.

Несмотря на высокую динамику, в структуре розничной торговли Украины Интернет-торговля занимает менее 0,4%. Для сравнения, в США на долю Интернет-магазинов приходится более 2% розничных продаж [4].

Лидером сетевой торговли является Киев. И. Кодий утверждает, что в столице сосредоточено 80% этого рынка и лишь 20% находится в регионах. Это же подтверждает О. Журавель: большая часть покупок через Интернет совершается в Киеве – около 60% [7]. Активно развивается Интернет-торговля в восточном и южном регионах Украины: на Донецк, Днепропетровск, Харьков, Одессу и Симферополь приходится около четверти всех продаж. Западные, северные и центральные области обеспечивают Интернет-магазинам не более 15% выручки [4].

Результаты исследования, подготовленные исследовательским центром компании INRISE Development, подтверждают, что украинские потребители оценили преимущества онлайн-торговли. В ходе исследования «Онлайн-торговля в Украине. Новые возможности для традиционных розничных сетей» был проведен опрос, в котором приняли участие 5000 человек (Всеукраинская специализированная исследовательская панель «Интернет-пользователи Украины») в возрасте 18–55 лет. Метод проведения опроса: онлайн-опрос, CAWI, ошибка выборки (при доле признака 50%) составляет 2% [2].

Как показали исследования, 71% респондентов заявили, что имеют опыт совершения онлайн-покупок, из них 66% совершали онлайн-покупки в течение последних 3-6 месяцев.

При выборе товара/услуги онлайн 63% украинцев предпочитают звонок в call-центр продавца. При этом если анализировать причины такого поведения, то только 35% респондентов указали, что предпочитают исключительно «живое» общение с сотрудниками онлайн-магазинов. Но большинство украинцев пользуются звонками как средством заказа по таким причинам: отсутствие исчерпывающей информации о товаре/услуге (60%), отсутствие информации о наличии товара (51%), длительное ожидание «обратной связи» после оформления заказа онлайн (44%). Это говорит о том, что электронный бизнес в Украине часть операций продолжает проводить в формате офлайн.

В мировой практике свыше 60% Интернет-пользователей предпочитают оплачивать онлайн-покупки банковской картой, а каждый четвертый пользуется системой электронных платежей. В Украине же, согласно исследованию, 71% респондентов оплачивают онлайн-покупки наличными (при доставке), 19% выбирают специализированные системы онлайн-платежей, 18% оплачивают заказы с помощью банковских карт, 13% выбирают банковский перевод и 7% – наложенный платеж. Основными факторами, влияющими на нежелание использовать при платежах банковские карты, являются: несформированная репутация онлайн-продавца (77%), невозможность идентифицировать товар на предмет его качества (73%), неуверенность в надежности онлайн-продавца (72%), неуверенность в том, что оплаченный товар доставят в надлежащем состоянии (48%), а также низкий уровень обслуживания (45%).

Проведенные исследования позволяют выделить проблемы, отрицательно влияющие на развитие украинского рынка онлайн торговли:

– отсутствие законодательной базы. Процесс купли/продажи онлайн, осуществление электронных платежей за оплаченные товары/услуги не регламентируются нормативными актами. Отсутствуют правила, определяющие права и обязанности как продавцов, так и покупателей;

– практически не развита система электронных платежей на всеукраинском уровне;

– отсутствие Интернета в регионах или частичное покрытие им территории;

– несоответствие уровня развития торговых предприятий, качества обслуживания запросам потребителей.

С этой точки зрения, участники рынка в обозримом будущем придут к выводу, что качество обслуживания и репутация станут их конкурентными преимуществами по сравнению с субъектами, предлагающими аналогичные товары или услуги. Как утверждают практики, идеальная логистика, большой склад или современный call-центр не видны покупателю, поэтому основным средством привлечения клиентов в ближайшие годы должны стать: эффективный маркетинг и работа над созданием безупречной репутации (бренда) [2]. Интернет-торговля имеет огромный потенциал развития, поскольку воспользоваться Интернет-магазином может пользователь любого города и поселка Украины. Ограничением доступа к Интернет-магазину является только наличие выхода в Интернет [8]. Поскольку продавец в сети не несет издержек на аренду помещения, организацию витрины и штат продавцов, это позволяет продавать товары на 15-20% дешевле обычных магазинов [5].

Важным для развития электронного бизнеса, по нашему мнению, является привлечение потребителей, воспринимающих новые технологии, что и является определяющим фактором для увеличения объема онлайновых-продаж.

К большому сожалению, потенциальным клиентом Интернет-магазина является только каждый пятый украинец. Согласно исследованиям компании Gemius Ukraine, только каждый третий пользователь сети совершает покупки через Интернет. Исходя из этого украинская аудитория Интернет-магазинов оценивается в 2,2 млн человек – примерно каждый 15-й представитель взрослого населения [4].

Анализ разработанных подходов [1] позволил нам сформировать шесть групп потребителей по отношению их к новым технологиям: новаторы, сторонники, привлеченное большинство, консерваторы, пессимисты, невосприимчивые к новшеству.

К новаторам относятся потребители, которые практически сразу принимают новинки, инновации и новые технологии продаж. Главная их характеристика в том, что они хотят иметь все новое, только появившееся на рынке и окружающие об этом обязательно должны знать. Потребители-сторонники – это прагматики, которые считают, что новые технологии позволять им обеспечить удобства в жизненном пространстве. Привлеченное большинство потребителей воспринимают онлайновые-покупки, как возможность собственного совершенствования и достижения результативности в работе, удобства в быту. Потребители-консерваторы – те пользователи Интернет-технологий, которые боятся оказаться в отстающих в понимании обществом новых технических предложений, при этом не всегда воспринимая как благо. Пессимисты долго сопротивляются принятию новинок, но, в конце-концов, вынуждены принять технологии, которыми все уже пользуются. Невосприимчивые к новинкам потребители долго сопротивляются новым технологиям; работающие могут даже поменять ее, если пользование новациями станет одним из основных условий.

Принятие высокотехнологичных продуктов позволяет продвигать новации [1]. И тогда положительное отношение новаторов и сторонников электронного бизнеса обеспечивает успех его развития. Эти две группы являются пионерами в потреблении ин-

новационного предложения. Привлеченное большинство потребителей и консерваторов можно отнести к прагматикам, которые считают онлайновые-покупки дополнением к традиционному способу приобретения товаров. Пессимисты и потребители, невосприимчивые к новшеству, трудно воспринимают внедрение онлайнового обслуживания и составляют группу скептиков.

Опрос пользователей сетью Интернет-торговли (студенты и сотрудники высшего учебного заведения) показал, что разные по возрасту группы воспринимают предложения онлайн-торговли по-разному. Распределение потребителей по группам приведено в табл. 1.

*Таблица 1*

**Распределение потребителей онлайн-технологий по группам**

| Группы по отношению к онлайн-торговле | Группы потребителей | Удельный вес, % | |
|---|---|---|---|
| | | Студенты (возраст 17–22 года) | Сотрудники (возраст 20–60 лет) |
| Пионеры | Новаторы | 3,5 | 1,5 |
| | Сторонники | 20,0 | 10,5 |
| Прагматики | Привлеченное большинство | 42,0 | 28,0 |
| | Консерваторы | 25,0 | 27,0 |
| Скептики | Пессимисты | 8,5 | 31,5 |
| | Невосприимчивые к новшеству | 1,0 | 1,5 |

Как видно из табл. 1, именно прагматики являются основными пользователями услугами онлайн-торговли. Одним из факторов определения структуры потребителей является их социальный статус и возраст. Молодые люди более восприимчивы к предложениям Интернет-магазинов, поскольку это быстро и дешевле. Работающие люди, в зависимости от возраста, пользуются услугами такой торговли по причинам удобства получения услуги, где не требуется личного участия в выборе товаров.

С другой стороны, данная информация подтверждает наличие проблем онлайнового бизнеса. Предприятия, созданные на базе Интернет, добиваются успеха в случае превращения посетителей сайта в покупателей. К сожалению, реальное соотношение не в пользу последних. Кроме того, следует отметить незначительную долю покупателей, относящихся к категории постоянных. Как показывает практика [1], только около пяти процентов посетителей веб-сайтов становились покупателями и около десяти процентов совершали повторные покупки. Для оценки эффективности Интернет-компаний целесообразно использовать критерии ACR (Attraction, Conversion, Retention) [9] – привлечение, преобразование, удержание (рис. 1).

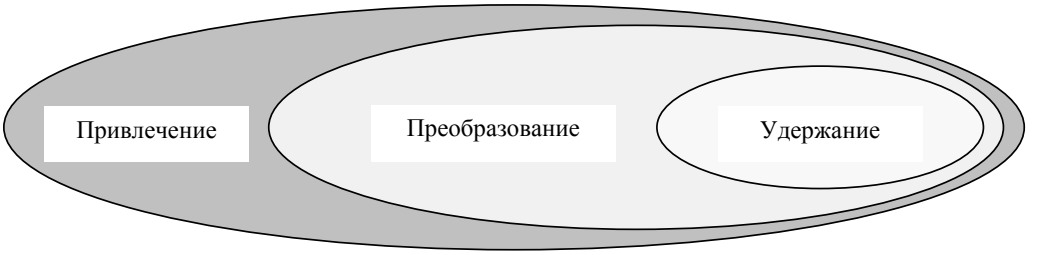



**Рис. 1. Критерии электронного маркетинга**

Первый критерий означает организацию деятельности по привлечению посетителей веб-сайта. Здесь важную роль играют используемые методы, среди которых:

выбор целевой аудитории для рассылки информации и четкое обоснование причины посещения сайта. Показатели преобразования возрастают в случае, если процедура заключения сделки не вызывает затруднений, а процесс платежей является безопасным. По данным исследователей, средний показатель преобразований составляет от 2,5% до 12%. Удержание клиента – самый сложный процесс для онлайн-бизнеса. Успеха достигают те фирмы, которые обеспечивают быструю загрузку сайтов, доставку вовремя и индивидуализацию веб-сайта для отдельных клиентов.

Исходя из вышеприведенного, следует сделать вывод, что для Украины факт развития онлайн-торговли стал неоспоримым, что подтверждается растущим объемом сделок и количеством фирм онлайнового предложения [10]. Прибыльность Интернет-магазина обеспечивает способность удержать потребителей, для чего важно переформатировать работу на завоевание их лояльности путем перехода от количества сделок к качеству электронного обслуживания. Кроме того, важным моментом для украинских онлайн-фирм должно стать максимальное сближение предоставляемой информации об условиях обслуживания, качестве дизайна, правдивости с реалиями получаемых услуг и качества предоставленных товаров.

Учитывая, что сеть Интернет динамично развивается, обеспечивает возможность быстро и дешево осуществлять рыночные сделки, ее надо использовать, поскольку в условиях нестабильной конкурентной среды онлайн-торговля обеспечивает участникам розничного рынка значительные преимущества.

В частности конкурентными преимуществами является использование Интернета как канала реализации товаров крупными корпорациями, имеющими логистические подразделения, склады, транспортные средства для увеличения предложения товаров и услуг. При этом, учитывая особенности украинского развития розничной торговли, эффективность торгового обслуживания будет достигаться за счет оптимального соотношения онлайн и традиционный (оффлайн) торговли.

## Список использованных источников

1. Хулей Грэм. Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование / Грэм Хулей, Сондерс Джон, Найджел Пирси: пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. – 800 с.

2. Гурьев С. Онлайн торговля в Украине. Новые возможности для традиционных розничных сетей / С. Гурьев, Ф. Филлипс, А. Калиниченко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://inrisedevelopment.com

3. Ключевые тренды рынка розничной торговли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://inrisedevelopment.com/data/research/2010/0812/

4. Интернет-магазины Украины: число покупок удвоится [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.reclamare.com.ua/gruzoperevozki-servis-kotoryj-vam-pomozhet

5. В Украине стремительно растет рынок онлайн-торговли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ukrinform.ua/rus/news/v_ukraine _stremitelno_rastet_rinok_onlayn_ torgovli_1533522

6. В Украине увеличилась онлайн-торговля [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://finance.obozrevatel.com/analytics-and-forecasts/84219-v-ukraine-uvelichilas-onlajn-torgovlya.htm

7. Кодий И. Покупатели смещаются в онлайн [Электронный ресурс] / И. Кодий. – Режим доступа: http://e-commerce.com.ua/2010/03/

8. Интернет торговля, электронная коммерция в интернете [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bold.com.ua/internet-torgovla.html

9. Agarval V. E-performance: the path to rational exuberance / V. Agarval, L.D. Arjona and R. Lemmens // Journal: The McKinsey Quarterly, 2001, Issue: 1 pp. 31–43. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.google.com.ua

10. Павлова В.А. Торговельні мережі в Україні: особливості та проблеми розвитку / В.А. Павлова // Академічний огляд. – 2011. – № 1 (34) – С. 63–69.

*Розглядаються особливості, специфіка і проблеми розвитку електронного бізнесу в Україні. Поділено споживачів товарів та послуг через мережу Інтернет за шістьома групами лояльності до онлайн-торгівлі. Визначено критерії електронного маркетингу.*

***Ключові слова: онлайн-торгівля, споживачі, мережа Інтернет, Інтернет-користувачі.***

*The article is devoted to the consideration of peculiarities, specificity and problems of e-business development in Ukraine. The consumers of goods and services through the Internet have been divided into six groups of loyalty to e-commerce. The criteria of e-marketing have been determined.*

***Key words: e-commerce, consumers, the Internet, Internet-users.***

*Одержано 21.02.2014.*

УДК 330.322(477)

**Г.О. ПАРТИН,**
*кандидат економічних наук, професор*
*Національного університету*
*«Львівська політехніка»*

# СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ КЛІМАТОМ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

*У статті розглядаються пріоритетні підходи та механізми стратегічного управління інвестиційним кліматом в економіці України. Проведено критичний аналіз інвестиційного клімату в Україні, обґрунтовані пріоритети інвестиційної політики України стосовно активізації іноземних інвестицій та підвищення їх ефективності.*

***Ключові слова: інвестиційний клімат, інновації, управління, механізм.***

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** Однією з основоположних проблем світової економіки є проблема недостатності інвестиційних ресурсів та боротьби за їх ефективне використання. Оскільки інвестиції є завжди орієнтованими на майбутнє і тому пов'язані зі значною невизначеністю економічної ситуації та поведінки людей, то це призводить до виникнення високого рівня ймовірності невиконання інвестиційних планів з об'єктивних чи суб'єктивних причин.

Вкладання коштів у будь-який інвестиційний проект завжди пов'язано з ризиком, оскільки доходи чи збитки від проекту є величинами випадковими, тобто невідомими на момент прийняття рішення про інвестування. Тому однією з вагомих причин, яка стримує збільшення зовнішніх джерел фінансування для здійснення інвестиційних проектів в умовах перехідної економіки, є високі ризики вкладання інвестиційних ресурсів, що можуть призвести до недоотримання запланованого прибутку чи втрати вкладених коштів.

Актуальним є питання розвитку інвестиційного клімату національної економіки, оскільки від цього залежить впровадження досягнень науково-технічного прогресу, торговельні відносини з державами–членами Європейського Союзу, можливість залучення довгострокового іноземного капіталу в національну економіку тощо. Нагальною є потреба управління інвестиційним кліматом в економіці України, що забезпечував би економічний розвиток з урахуванням соціальних та екологічних інтересів суспільства. Однак процес управління інвестиційним кліматом ускладнюється в зв'язку з відсутністю сформованих стратегічних цілей національної економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення досліджуваної проблеми.** Проблемі розробки інноваційної стратегії присвячено наукові праці В. Захожай, М. Кіт, А. Старостіної [2–4], що розглядали можливості формування стратегічних пріоритетів розвитку національної економіки. Їхні дослідження спрямовані на принципи побудови економічної стратегії розвитку та фактори, що забезпечують ефективність її застосування. Проте проблеми формування стратегії управління інвестиційним кліматом та інноваційного розвитку національної економіки залишаються маловивченими й потребують подальшого дослідження.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття.** Незважаючи на значну кількість досліджень, наукових праць та публікацій вітчизняних та зарубіжних учених із зазначеної проблеми, завдання реаліза-

*© Г.О. Партин, 2014*

ції системного підходу до управління інвестиційним кліматом в економіці України залишається актуальним. Існує необхідність подальших теоретичних та практичних досліджень у цьому напрямку. Тому проведений аналіз, результатом якого є написання статті, дозволяє визначити необхідні умови для управління інвестиційним кліматом в національній економіці та фактори, що впливають на вибір стратегій перспективного розвитку економіки України.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є формування теоретичних засад стратегічного управління інвестиційним кліматом в економіці України з метою визначення стратегічних пріоритетів інноваційного розвитку національної економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** За словами С. Ройтмана [3, с. 26–27]: «Під інноваційним розвитком економіки розуміються такі бізнес-трансформації, коли за існуючих умов, відбувається оптимізація темпів економічного зростання, а формування конкурентних переваг та їх підтримка забезпечується широким використанням інтелектуального потенціалу. За умов обмеженості матеріальних ресурсів виникає необхідність їх ощадливого використання, що можливо саме завдяки впровадженню інновацій та функціонування ефективної системи менеджменту. У свідомості власників, керівників підприємств будь-якої сфери має відбутися переоцінка ролі людського фактора, піднесення значення його творчого потенціалу, адже лише за таких умов можуть бути забезпечені інноваційні підходи до сталого розвитку».

Розвиток розглянутих процесів свідчить про те, що в суспільстві XXI ст. формується інноваційна ідеологія та інноваційна культура. Процеси опрацювання ефективного механізму регулювання інноваційної діяльності потребують дотримання низки вимог, а саме [4, с. 12]:

− мають реалізовуватися через дотримання вимог об'єктивних економічних законів;

− мають бути сформованими передумови інноваційного розвитку національної економіки;

− має бути створеним правове та організаційне середовище для здійснення інноваційної діяльності.

Організаційний інструментарій здійснення інноваційної діяльності зумовлює ефективне її регулювання і має забезпечувати таке:

а) визначення основних пріоритетів інноваційної діяльності;

б) формування та подальший розвиток інноваційної інфраструктури (організаційних та координаційних підрозділів, інформаційно-аналітичної та консультаційної систем), що забезпечать реалізацію пріоритетних напрямів інноваційної діяльності;

в) створення мотиваційного механізму, що стимулює споживання інноваційної продукції;

г) організацію моніторингу та контролю за ходом реалізації заходів інноваційної політики в національній економіці.

Сучасна інноваційна політика поєднує сукупність науково-технічних, виробничих, управлінських, збутових та інших заходів, спрямованих на забезпечення ефективного просування продовольства на ринок. Інноваційна діяльність не позбавлена ризиків, які визначаються сукупним впливом низки факторів зовнішнього середовища та внутрішнім станом національної економіки. Інноваційна діяльність є проявом інноваційної політики. Інноваційна політика може розглядатися у двох аспектах: тактичному і стратегічному. У тактичному аспекті інноваційна діяльність має бути спрямованою на забезпечення якості продукції відповідним стандартам і вимогам, удосконалення виробництва через впровадження нових технологій і використання продуктивніших елементів техніко-технологічної бази. Разом це сприяє формуванню та розвитку потенціалу економіки. У стратегічному аспекті інноваційна політика спрямована на опрацювання перспективних програм, що забезпечать зміцнення конкурентних позицій дер-

жави на міжнародному ринку та його виживання у певній перспективі. Передумовами формування ефективної інноваційної політики варто вважати такі [5, с. 31]:

– швидкість переходу виробництва на інноваційний шлях;

– наявність сприятливого інвестиційного мікроклімату на макро-, мезо- та мікрорівнях;

– рівень правового забезпечення інвестиційних процесів;

– швидкість нагромадження капіталу, його оборотність;

– інфраструктурне забезпечення інноваційних процесів у державі та в окремому регіоні.

Складні умови глобалізації економічних процесів, євроінтеграційний вектор розвитку України, негативні впливи світової фінансової кризи, диктують необхідність створення та розвитку системи інформаційної підтримки стратегічного управління інвестиційним кліматом економіки держави, надаючи цій науковій проблематиці особливої актуальності.

Головними проблемами, що ускладнюють розвиток інновацій в Україні, є фактичне спрямування державної політики на закріплення моделі економіки, яка ґрунтується на низькотехнологічних укладах і слабкий розвиток ринкових інститутів. Важливою рисою інноваційно-орієнтованої економіки є стабільне зростання частки наукоємного сектора виробництва. Головною ознакою прояву глобальних інноваційних перспектив є суттєвий відрив держав-лідерів (США, Японія, Німеччина, Великобританія, Франція, Південна Корея, Китай, Індія, Швеція, Фінляндія та інших) від держав, що розвиваються, які неспроможні впроваджувати передові технології, у тому числі через невідповідність інституційної бази і несприятливість інституціонального середовища розвитку науки та механізмів трансферу [6, с. 19–20]. Саме тому концентрація найбільш конкурентних видів бізнесу, переважно високотехнологічної структури національного виробництва, забезпечує їм стійкі довгострокові переваги й високу якість задоволення потреб суспільства.

Побудова інноваційно-орієнтованої економіки тісно пов'язана з процесами глобалізації, яка стала однією з визначальних характеристик світової економіки і мотивом пошуку нових форм та методів адаптації національного економічного й політико-правового середовища до сучасних вимог здійснення міжнародних економічних відносин, а головне – забезпечення конкурентоспроможності у глобальному масштабі.

Проте в основі успіху інноваційної діяльності чітко сформована система правил і норм, які визначають відносини й регулюють поведінку учасників цього процесу. Саме інституційно-правове забезпечення становить систему правил, які регулюють поведінку економічних агентів у процесі інноваційної діяльності та формування інтелектуального капіталу. В Україні прийнята відповідна законодавча база, яка визначає права й обов'язки сторін у системі створення інноваційного продукту, функціонування прав на інтелектуальну власність. Охорона інтелектуальної власності є ключовим моментом інноваційної діяльності, оскільки дає змогу перетворити власність у прибутки від інвестицій в науку та одержувати прибуток від нововведень. В Україні створено сучасну законодавчу базу з захисту прав інтелектуальної власності, яка узгоджується із загальноприйнятими на міжнародному рівні підходами до забезпечення такого захисту, в даному випадку з вимогами Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (TRIPS) та Світової організації торгівлі. Важливе значення забезпечення правової охорони інтелектуальної власності для розвитку України зумовлено виключно роллю інтелектуального капіталу в становленні світової економіки XXI ст., яка базується на знаннях. Це визначено стратегією інноваційного розвитку України, яка повинна спиратися на вітчизняний інтелектуальний капітал [7, с. 71].

Основою вибору інноваційної стратегії національної економіки є обґрунтування тенденцій розвитку науки й техніки, переходу до нового технологічного укладу, аналізу та прогнозу динамічного оновлення продуктів і технологій в аграрному виробництві. Розбудова перспективної конкурентоспроможної економіки і господарських

утворень цілком правомірно вважається залежною від інститутів інноваційної діяльності. Зосередження уваги науки і практики на постійному удосконаленні механізму інноваційного забезпечення зумовлено об'єктивним процесом функціонування економічних систем, які підтверджують надзвичайну важливість інноваційної діяльності.

Стратегічне управління інвестиційним кліматом має цільовий характер, тобто передбачає постановку та досягнення певних цілей. Стратегічні цілі є сильним засобом підвищення ефективності інвестиційної політики в довготерміновій перспективі, її координації і контролю, а також базовою для прийняття управлінських рішень на всіх стадіях інвестиційного процесу.

На думку А.Г. Загороднього, Г.Л. Вознюк та Т.С. Смовженко [5, с. 35]: «Формування стратегічних цілей інвестиційної діяльності повинне відповідати певним вимогам, основними з яких є такі, як: підпорядкованість головній меті інвестиційного менеджменту; орієнтація на високий результат інвестиційної діяльності; однозначність трактування; наукова обґрунтованість та інші».

Стратегічні пріоритети інноваційного розвитку інвестиційного клімату економіки України наведено на рис. 1.

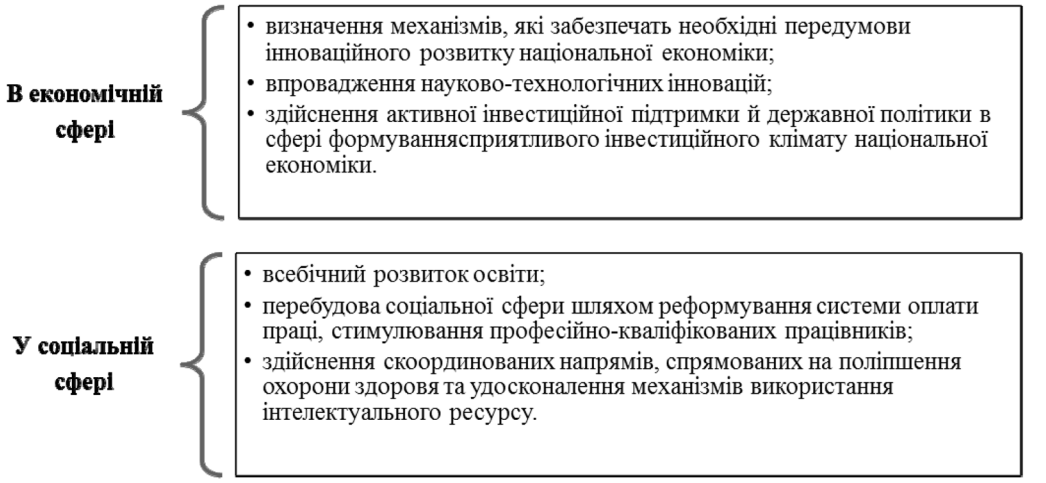



**Рис. 1. Стратегічні пріоритети інноваційного розвитку інвестиційного клімату в економіці України**

В основі цього лежить інноваційна модель функціонування економіки, що ґрунтується на всебічній комерціалізації результатів наукового пошуку, зокрема інновацій та інноваційних проектів. При цьому на кожному етапі інноваційної діяльності повинен здійснюватися комерційний розрахунок, який значною мірою визначає ефект від упровадження інновацій і дозволяє визначити аспекти мінімізації ризиків.

Відхід від принципів адміністративного управління економікою створює перспективи для розвитку й експериментування з організаційними формами, збільшення розмаїтості варіантів реалізації того або іншого науково-технічного нововведення. Водночас з наданням економіці ринкового змісту розширюються можливості розвитку ефективних організаційних форм інноваційних процесів.

Стратегічна спрямованість інноваційної діяльності суб'єктів ведення бізнесу визначає потребу у змінах на певну перспективу з метою забезпечення конкурентоздатності підприємства. При опрацюванні інноваційних заходів суб'єктів усіх сфер ведення бізнесу варто орієнтуватися на такі підходи:

− визначення пріоритетних напрямів, що потребують інноваційних підходів;

– скорочення кількості управлінських рівнів з метою прискорення інноваційних процесів;

– оптимізація термінів опрацювання та обґрунтування інноваційних проектів.

Сталий економічний розвиток національної економіки залежить від низки заходів, де суттєве місце належить формуванню інноваційної моделі розвитку. Інноваційна модель розвитку охоплює створення соціально-економічних, організаційних та правових умов, що забезпечують ефективне відтворення, розвиток та використання науково-технічного потенціалу, забезпечення впровадження сучасних енерго- й ресурсозберігаючих технологій, виробництво і реалізацію нових видів продукції, що задовольняє потреби найвимогливішого споживача [2, с. 14].

За оцінкою експертів можна виділити дві основні причини гальмування процесу реформ в Україні щодо покращання інвестиційного клімату – це повільні темпи прийняття змін на законодавчому рівні й незадовільне виконання прийнятих законів [5, с. 20].

Головним завданням для покращання інвестиційного клімату в Україні, на короткострокову перспективу, можна виділити такі, як: підготовку необхідної правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення інвестиційного клімату й формування основи збереження та нарощування конкурентоспроможності вітчизняної економіки, а також створення умов для зацікавлення національних інвесторів вкладати кошти та використовувати прибутки всередині країни, не вивозячи їх за кордон.

**Висновки з проведеного дослідження і перспективи подальших розробок.** Вступ України у світову економіку, створення відкритої конкурентоспроможної інвестиційної політики здебільшого залежать від рівня активності іноземних інвесторів на території України, інтенсивності руху капіталів і трудових ресурсів. Інвестиції є основою розвитку промислових підприємств, окремих галузей та економіки країни в цілому. Від уміння інвестувати залежить розквіт чи занепад власного виробництва, можливості вирішення соціальних й економічних проблем, рівень і потенціальний розвитку країни. Формування інвестиційної політики є запорукою стабільності економіки держави в сучасних умовах швидкої зміни навколишнього середовища. Основною метою інвестиційної політики є створення оптимальних умов для вкладання власних та позикових фінансових й інших ресурсів, що забезпечують зростання доходів на вкладений капітал для розширення економічної діяльності підприємства, створення кращих умов для перемоги в конкурентній боротьбі.

Україна розширює коло своїх торгових партнерів, співпрацює із країнами, які входять до різних регіональних об'єднань. Від правильного обраної та виправданої інвестиційної політики значною мірою буде залежати ефективність використання іноземних інвестицій, можливість їх спрямування в русло національних інтересів, а також подальший соціально-економічний розвиток держави. Отже, на сьогоднішній день важливого значення набуває покращання системи управління інвестиційною політикою економіки України з огляду на те, що починається етап інтеграції України до європейської та світової спільноти. Забезпечення інтеграції України до сучасної глобальної світової економічної системи як технологічно розвиненої країни з відповідним рівнем розвитку інвестиційної політики має стати першочерговим національним пріоритетом.

## Список використаних джерел

1. Неоднорідність інвестиційного простору України / Г.О. Харламова // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №2 (56). – С. 27–33.

2. Захожай В. Статистика інвестиційної діяльності / В. Захожай, М. Кіт // ПЕРСОНАЛ. Журн. інтелект. еліти. – 2008. – №8. – С. 10–17.

3. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження: практичний аспект / А.О. Старостіна. – К.; М.: СПб: Видавничий дім «Вільямс», 2005. – 292 с.

4. Войчак А.В. Маркетингові дослідження: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / А.В. Войчак. – К.:КНЕУ, 2001. – 119 с.

5. Загородній А.Г. Фінансовий словник. – 3-тє вид., випр. та доп. / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2000. – 587 с.

6. Дубовик О. Формування конкурентних переваг на основі бенчмаркінгу / О. Дубовик // Регіональна економіка. – 2006. – № 3. – 208 с.

7. Інвестиційний маркетинг і моніторинг галузей промисловості України // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 3. – С. 68–75.

8. Український центр сприяння іноземному інвестуванню Інвест Юкрейн. – Режим доступу: http://www.investukraine.org

*В статье рассматриваются приоритетные подходы и механизмы стратегического управления инвестиционным климатом в агропромышленном секторе экономики Украины. Проведен критический анализ инвестиционного климата в Украине, обоснованы приоритеты инвестиционной политики Украины относительно активизации иностранных инвестиций и повышения их эффективности.*

***Ключевые слова: инвестиционные климат, инновации, управление, механизм.***

*In article are considered priority approaches and mechanisms for strategic management of investment climate of Ukrainian economy. The conducted walkthrough of investment climate is in Ukraine, it is led to priorities of investment policy of Ukraine in relation to activation of foreign investments and increase of their efficiency.*

***Key words: investment climate, innovation, management, mechanism.***

*Одержано 4.03.2014.*

УДК 339.166.82

**Ю.Є. ПЕТРУНЯ,**
*доктор економічних наук, професор,*
*зав. кафедри Академії митної служби України*

# РИСИ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ТА АНТИМОНОПОЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ У СФЕРІ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ ПРОДОВОЛЬЧИМИ ТОВАРАМИ

*У статті розкрито теоретичні аспекти еволюції конкурентного ринкового середовища у світі та в Україні. Висвітлено основні підходи до формування антимонопольної політики і шляхів її реалізації в різні періоди розвитку ринкової економіки. Визначено особливості й основні проблеми антимонопольного регулювання у сфері роздрібної торгівлі продовольчими товарами та надано пропозиції щодо їх усунення.*

***Ключові слова: конкуренція, конкурентне середовище, монополізм, антимонопольна політика, антимонопольне регулювання.***

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Трансформаційні зміни в економіці України висувають нові вимоги до поведінки учасників ринкових відносин у зовнішньому й внутрішньому середовищі. Ці зміни стосуються широкого спектру видів діяльності та галузей, зокрема сфери роздрібної торгівлі для якої визначальною є конкурентна поведінка окремих підприємств та організацій. Конкурентна поведінка підприємств роздрібної торгівлі з одного боку, залежить від їх місця та ролі на ринку роздрібної торгівлі, а з іншого впливає й проявляється через рівень їх конкурентоспроможності. Але в умовах монополізації ринків конкурентна поведінка суб'єктів господарювання залежить від сформованого в країні конкурентного середовища, стан якого визначається якістю антимонопольного регулювання. Разом з тим здійснення такого регулювання в кожній окремій сфері економічної діяльності має свої особливості, залежить від багатьох внутрішніх і зовнішніх чинників й вимагає постійного удосконалення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні засади вивчення природи конкуренції заклали класики економічної теорії А. Сміт, Д. Рікардо, а продовжили – Й. Шумпетер, Е. Чемберлін та Дж. Робінсон. Проблему вироблення антимонопольної політики та її реалізації в Україні висвітлено у публікаціях таких авторів, як: Ю. Архангельський, А. Волченко та С. Єжова, З. Борисенко, Т. Бень, В. Лагутін, Б. Марков, Н. Станько, Н. Тарнавська та ін.

Однак у науковій літературі не нагромаджено достатнього числа результативних досліджень, які б стали основою для теоретичного обґрунтування формування дійового конкурентного середовища та гнучкої антимонопольної політики.

Актуальність дослідження та наявність великої кількості нерозв'язаних теоретичних та практичних проблем, що стосуються антимонопольної політики, які найповніше відповідали б конкретним потребам економіки України на сучасному етапі побудови ринкових відносин, обумовили мету, завдання і предмет дослідження.

**Постановка завдання.** Метою цієї статті є дослідження теоретичних основ формування конкурентного середовища та особливостей антимонопольного регулювання у сфері роздрібної торгівлі продовольчими товарами.

**Виклад основного матеріалу.** Ринок і ринкова економіка мають як позитивні, так і негативні риси. Однією з негативних рис є те, що ринок породжує монополії та монополістичні тенденції в економічній системі. Тому у розвинених країнах сві-

*© Ю.Є. Петруня, 2014*

ту ухвалюють антимонопольні закони, здійснюють контроль за угодами між великими компаніями, тобто проводять антимонопольну політику.

Антимонопольна політика – комплекс заходів, розроблених і впроваджених у багатьох країнах світу, спрямованих на припинення, попередження й обмеження діяльності, а також створення відповідного законодавства [5, с. 192].

Мета антимонопольного регулювання з боку держави – захист інтересів споживачів і суспільства в цілому від негативних наслідків монопольної діяльності конкретних суб'єктів господарювання [3, с. 57].

Об'єктами антимонопольної політики є: монополізований ринок в цілому та його окремі елементи; суб'єкти господарювання, які займають монопольне становище; державні організаційні структури монопольного типу; центральні органи державної виконавчої влади.

Суб'єктами антимонопольної політики в Україні є державні органи, які забезпечують процес демонополізації економіки та розвитку конкуренції. До них належать: Верховна Рада, Президент України, Кабінет Міністрів України, Антимонопольний комітет України, Фонд державного майна України; центральні та місцеві органи державної виконавчої влади; керівництво й трудові колективи підприємств (об'єднань) та покупці [7, с.187].

Уперше такі закони були ухвалені наприкінці XIX – на поч. XX ст. у США, Канаді, Австралії, оскільки монополізація у цих країнах відбувалася найінтенсивніше.

Перші антимонопольні закони формально забороняли трести та деякі інші форми монополій. Вони ґрунтувалися на такому розумінні сутності монополій, як повне (абсолютне) панування однієї компанії (чи їх об`єднання), або цілковита відсутність конкуренції. Таке тлумачення сутності монополій майже не зачіпало олігополій (тип ринкової структури, за якої кілька великих фірм виробляють (продають) усю чи більшу частину певного товару або послуги на конкретному ринку). Вони переважно не потрапляли під дію антимонопольного законодавства [6, с. 223].

Сучасне антимонопольне законодавство містить нормативні акти, що визначають організаційні та правові засади розвитку конкуренції, заходи попередження, обмеження і припинення монополістичної діяльності та нечесної конкуренції.

Антимонопольне законодавство поширюється на всі види товарного виробництва і товарообіг, платні послуги, проектування продукції та технології, а також наукові розробки, що призначені для використання їхніх результатів у виробництві та товарообороті, у платних послугах.

Для розвитку конкуренції та захисту прав споживачів від монополістичної діяльності господарських суб'єктів відповідним законодавством впроваджується обмеження свободи їхньої комерційної діяльності. Зокрема, забороняється:

– обмежувати або припиняти виробництво товарів, а також виробництво і поставку сировини, матеріалів, комплектуючих виробів без попереднього узгодження з основними споживачами;

– скорочувати поставку або затримувати реалізацію товарів з метою створення, підтримання або збільшення дефіциту і підвищення цін;

– нав'язувати контрагенту невигідні умови договору, включати умови, що не є предметом договору;

– примушувати споживача включати у договір непотрібні йому товари і послуги, вносити інші попередні дискримінаційні умови;

– припиняти чи затримувати поставки товарів або виконання послуг у відповідь на претензії контрагента щодо якості товарів, послуг, виконання інших зобов'язань, передбачених договором;

– підвищувати в односторонньому порядку ціни на товари і послуги, якщо це не обумовлено відповідним поліпшенням їхньої якості згідно з інтересами виробника та споживача;

– висувати під загрозою припинення поставок, розірвання договору або відмови від його пролонгації (продовження строку дії) нові умови на свою користь, що завдають шкоди інтересам контрагента;

– відмовлятися без певних об'єктивних підстав від укладання або пролонгації договору за профілем своєї діяльності.

В антимонопольному законодавстві встановлюються форми завчасного попередження, відповідальності та компенсації на випадок здійснення заборонених дій.

Контроль за розвитком конкуренції та обмеженням монополістичної діяльності учасників ринкової економіки здійснюють спеціально створені антимонопольні органи. Їхніми функціями є:

– розробка заходів щодо розвитку конкуренції, демонополізація виробництва й обігу, розукрупнення високомонополізованих структур;

– комплексний аналіз стану ринків і конкуренції на них;

– експертиза нормативних актів, що стосуються функціонування ринку;

– підготовка пропозицій з питань удосконалення антимонопольного законодавства.

Існують американська та європейська системи антимонопольного права:

– американська – спрямована, головним чином, проти монополії як структурної одиниці;

– європейська має регулятивний характер і спрямовується, головним чином, на протидію негативним проявам ринкової влади монополій [10, с. 260].

Американська бере свій початок від закону Шермана (1890), який пізніше було доповнено законом Клейтона (1914), законом про Федеральну торгову комісію (1914) та іншими. Цей закон забороняє не лише різні форми монополій, а й саму спробу монополізувати торгівлю; заборонялися трести і картелі. Наступні закони забороняли злиття компаній.

Головною метою антимонопольних законів є обмеження монополій та їхньої влади, створення конкурентного середовища, підтримка дрібного бізнесу та сприяння йому. Найсуворіше антимонопольний закон контролює горизонтальні злиття, тобто об`єднання підприємств, які виробляють однотипні товари і послуги, що призводить до монополізації галузі.

Методами втілення антимонопольних законів є ліквідація фірми, коли монополізовано понад 60% будь-якого товару чи послуги, високе оподаткування монопольних прибутків, контроль за цінами монополістів, розукрупнення монополій.

Європейська та японська системи антимонопольного права забороняють не саму монополію, а лише її зловживання владою. Основною формою державного контролю є система реєстрації картельних угод у спеціальних органах. Більшість антимонопольних законів у європейських країнах забороняють такі види монопольних угод, як угоди про поділ ринків, фіксовані ціни тощо.

Антимонопольне законодавство Японії вважається «жорстким», оскільки ґрунтується на законі «Про заборону приватної монополії та забезпеченні чесних угод».

У сучасних умовах національний та наднаціональний рівні конкурентного законодавства в Європі створюються за умов інтеграційних процесів в економіці та посилення міжнародної конкуренції. У кожній країні Європейського Союзу діє національне конкурентне законодавство, скоординоване з загальноєвропейським. Конкурентна політика ЄС має регулятивний характер, тобто спрямована проти недобросовісних монополістичних прийомів. Нові підходи до конкурентної політики базуються на новому – більш економічному, ніж правовому – підході до змісту конкуренції та конкурентних відносин.

Проаналізувавши зміст та завдання антимонопольної політики можна визначити основні її завдання, які зводяться до наступного:

– захист і стимулювання конкуренції, створення оптимального конкурентного середовища діяльності суб'єктів ринку, забезпечення їх взаємодії на умовах недопу-

щення проявів дискримінації одних суб'єктів іншими, насамперед у сфері монопольного ціноутворення та за рахунок зниження якості товарів та послуг;

– контроль за підприємницькими структурами, що займають панівне становище на ринку;

– сприяння розвиткові малого і середнього бізнесу; захист прав споживача.

Розробка і реалізація антимонопольної політики дозволяє послабити процес монополізації економіки, сприяє посиленню її конкуренції.

Антимонопольне законодавство спрямовує утворення монополістичних об'єднань у нові форми (групові монополії), у створення вертикальних структур – об'єднання фірм, пов'язаних виробничою і технологічною залежністю.

Антимонопольно-конкурентне законодавство – це законодавство, що регулює відносини, які виникають у зв'язку з недобросовісною конкуренцією, обмеженням та попередженням монополізму у господарській діяльності.

Антимонопольне законодавство в Україні представлене статтею 42 Конституції України, Главою 4 Господарського кодексу України, Законами України: «Про обмеження монополізму і недопущення недобросовісної конкуренції в підприємницькій діяльності» (1992 р.), «Про захист від недобросовісної конкуренції» (1996 р.), «Про природні монополії» (2000 р.), «Про захист економічної конкуренції» (2001 р.), «Про Антимонопольний комітет України» (1993 р.).

На початку 90-х рр. XX ст. головний наголос у вітчизняній антимонопольній політиці робився на подоланні й обмеженні монополізму, що було пов'язано з пануванням у тодішній українській економіці монополій як спадку колишнього соціалістичного господарства [2, с. 262].

У нових соціально-економічних умовах основною проблемою антимонопольної політики стало не просто формальне усунення монополізму, а створення ефективного конкурентного середовища, здатного забезпечити стале економічне зростання і стабільне підвищення життєвого рівня народу.

Основним змістом сучасного етапу антимонопольної політики в Україні є захист уже створеного конкурентного середовища, підвищення ефективності функціонування існуючих конкурентних відносин. Це призвело до трансформації антимонопольної політики держави у конкурентну політику, а антимонопольне законодавство у конкурентне законодавство.

Держава забезпечує захист конкуренції у підприємницькій діяльності. Не допускається зловживання монопольним становищем на ринку, неправомірне обмеження конкуренції та недобросовісна конкуренція. Види і межі монополії визначаються законом [1, с. 18]. Проте чинний закон має певні недоліки, які не не лише обмежують можливості створення монополій в Україні, але й не дозволяють розвиватися окремим підприємствам й галузям. Зокрема це стосується норм щодо необхідності отримання дозволів від Антимонопольного комітету учасників концентрації у сфері роздрібної торгівлі. Проте за даними провідних маркетингових компаній, що працюють в Україні (GT Partners Ukraine, GFK Ukraine та ін.), роздрібний товарообіг ринків складає близько 60-62% від спільного роздрібного товарообігу продуктів харчування. Відповідно інші оператори роздрібної торгівлі (у тому числі і роздрібні мережі) сукупно займають на ринку роздрібної торгівлі продуктів харчування не більше 40%.[4]. Тобто частка цивілізованих форматів торгівлі в Україні залишається досить невеликою.

Існуючі в даний час порогові фінансові показники учасників концентрації, за наявності яких необхідно отримувати дозвіл Антимонопольного комітету на концентрацію (сукупні – 12 мільйонів євро, індивідуальні – 1 мільйон євро) є досить низькими, оскільки фінансові показники багатьох суб'єктів роздрібної торгівлі (у тому числі всіх існуючих в Україні мереж роздрібної торгівлі) перевищують ці показники.

Це призводить до того, що оператор торгівлі фінансові показники якого складають 12 чи більше мільйонів євро, придбаваючи (в оренду чи власність) окремий об'єкт нерухомого майна (який може розглядатися органами АМК як цілісний майновий

комплекс) або придбаваючи корпоративні права на окреме підприємство, якщо їх продавці мають фінансові показники не менше 1 мільйона євро, стикається з проблемою отримання дозволу Антимонопольного комітету України на концентрацію.

Процедура отримання цього дозволу займає велику кількість часу і вимагає залучення значних трудових ресурсів (підготовка документації, її подання в АМК і процес розгляду матеріалів займає від 2 до 6 місяців залежно від ситуації, що склалася). У свою чергу, навіть звернення в Антимонопольний комітет України за отриманням такого дозволу не гарантує його отримання.

Описана проблема істотно стримує розвиток роздрібної торгівлі в Україні і ускладнює відкриття нових магазинів. Це, у свою чергу, сприяє уповільненню темпів зростання й інших галузей економіки (виробництво будівельних матеріалів і металоконструкцій, будівництво, транспорт і ін.), і, в кінцевому рахунку, перешкоджає збільшенню кількості робочих місць (у т. ч. і в депресивних регіонах).

Необхідно збільшити як індивідуальні, так і сукупні порогові фінансові показники учасників концентрації за наявності яких необхідно отримувати дозвіл Антимонопольного комітету на концентрацію. Для цього необхідно внести зміни до Закону «Про захист економічної конкуренції» щодо порогових значень концентрації капіталу, а саме пропонуємо збільшити ці порогові значення до прийнятних значень як для держави, так і для торгових підприємств.

**Висновки.** Розвиток національної мережі торговельних підприємств роздрібної торгівлі продовольчими товарами є одним з пріоритетних напрямів відновлення національної економіки та соціальної стабільності. Тому формування сприятливого конкурентного середовища та адекватного антимонопольного регулювання у цій сфері є об'єктивною необхідністю.

Одним з найбільш болючих питань щодо регулювання рівня монополізму у сфері торгівельної діяльності є установлення факту перевищення умов концентрації капіталів. Підвищення порогового рівня цього показника у чинному законодавстві України дозволить більш активно входити на ринок України загальновизнаних великих іноземних торговельних мереж, які мають значний досвід роботи на продовольчих ринках й здатні забезпечити створення конкурентного середовища у цій сфері.

## Список використаних джерел

1. Про захист економічної конкуренції: закон України від 11 січня 2001 р. № 2210-III//Відом. Верхов. Ради України. – 2001 р. – № 12. – Ст. 64.

2. Базилевич В.Д. Економічна теорія: Політекономія: підручник / В.Д. Базилевич; 7-ме вид., стер. – К.: Знання-Прес, 2008. – 719 с.

3. Лагутін В. Шкода від монополії і користь від конкуренції: чи все так просто? / В. Лагутін // Економіка України. – 2007. – № 4 (55). – С. 55–61.

4. Марков Б.М. Антимонопольне регулювання в Україні: сучасний стан та напрями удосконалення / Б.М. Марков // Розвиток фінансових методів державного управління національною економікою: зб. наук. праць / ДонДУУ. – Донецьк: ДонДУУ, 2013. – Т. ХІУ. – 264 с. – (серія: Економіка; вип. 240). – С. 206–214.

5. Мочерний С.В. Основи економічної теорії: посібник для студентів вищих навчальних закладів / С.В. Мочерний. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 472 с. (Альма-матер)

6. Мочерний С.В. Політична економія: навч. посіб. / С.В. Мочерний. – К.: Знання-Прес, 2002. – 687 с. – (Вища освіта ХХІ століття)

7. Никифоров А.Є. Державне регулювання економіки: навч. посібник / А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко, С.М. Чистов та ін. – К.: КНЕУ, 2000. – 316 с.

8. Станько Н.Л. Основні засади реалізації антимонопольної політики на регіональному рівні / Н.Л. Станько // Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. – 2003. – № 12. – С. 185–191.

9. Тарнавська Н. Напрями удосконалення антимонопольної політики в Україні / Н. Тарнавська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2006. – № 3 (82). – С. 56–61.

*В статье раскрыты теоретические аспекты эволюции конкурентной рыночной среды в мире и в Украине. Проанализированы основные подходы к формированию антимонопольной политики и пути ее реализации в разные периоды развития рыночной экономики. Определены особенности и основные проблемы антимонопольного регулирования в сфере розничной торговли продовольственными товарами и внесены предложения по их устранению.*

***Ключевые слова: конкуренция, конкурентная среда, монополизм, антимонопольная политика, антимонопольное регулирование.***

*The article deals with theoretical aspects of the evolution of the competitive market environment in the world and in Ukraine. The basic approaches to the formation of anti-monopoly policy and the ways of its implementation in the different periods of the market economy are determined. The features and basic problems of antitrust regulation in the retail food trade are defined and provided suggestions for their removal.*

***Key words: competition, competitive environment, monopoly, competition policy, antitrust regulation.***

*Одержано 21.02.2014.*

УДК 622.349.5(477)

**О.Б. ПИСЬМЕННА,**
*ст. викладач обласного комунального вищого навчального закладу «Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води*

# ЦИКЛІЧНІ ЯВИЩА В УРАНОДОБУВНІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ ТА ЇХ АНАЛІЗ

*Розглянуто розвиток уранодобувної галузі України з радянської доби до теперішнього часу. Обґрунтовано періоди розвитку та спаду отримання закису-окису урану в Україні. Досліджено вплив різних чинників на собівартість видобутку уранової руди, а також виконано кореляційно-регресійний аналіз, на підставі якого побудована модель, що дає змогу оцінити залежність собівартості урану від вмісту металу в рядовій руді.*

***Ключові слова: видобуток урану, кризові явища, кореляційно-регресійний аналіз.***

**Вступ.** Сучасна економічна теорія розглядає декілька типів економічних циклів розвитку промисловості. В загальному вигляді виділяють короткострокові, середньострокові та довгострокові цикли.

До короткострокових циклів відносять циклічні явища, що проводжуються до 3-3,5 років. Середньострокові цикли, що характеризують промислову діяльність людства, тривають протягом 18 років. Довгострокові цикли, або цикли Кондратьєва, відносять до найбільш довгих, що тривають впродовж 45-50 років [1]. Запропоновано розглядати економічні цикли з точки зору ефекту акселератора [2]. Мова йде про отримання ефекту значного приросту виробництва при незначних інвестиційних вливаннях в економіку. При цьому запропоновано таку формулу акселератора, який має кількісне відображення, а саме відношення приросту інвестицій до приросту виробництва або національного доходу:

$$A = \frac{I_t - I_{t-1}}{Y_t - Y_{t-1}},$$

де $I_t$ і $I_{t-1}$ – рівень інвестицій в момент часу $t$ і $t$-1;

$Y_t$ і $Y_{t-1}$ – національний доход або обсяги виробництва в економіці в ті самі моменти часу.

Науковці звертають увагу на економічні цикли ще в першій половині XIX ст. [3]. При цьому вони розглядали різні чинники, які впливають на економічні цикли. Розгляду циклічності економічних процесів присвячені праці багатьох відомих вітчизняних та зарубіжних вчених економістів [3]. Значною мірою проблемі циклічності присвячено дослідження Ю.В. Яковця [4].

Проте, незважаючи на велику кількість досліджень в цій сфері, циклічність розвитку уранодобувної галузі практично не розглядалася та не аналізувалася.

Метою нашої роботи є встановлення впливу головних чинників на розвиток уранодобувної галузі в СРСР і в Україні.

**Основна частина.** Розвиток уранової промисловості Радянського Союзу розпочався в Україні наприкінці 40-х та на початку 50-х років. Метою видобутку урану, отримання закису-окису та подальшого збагачення готової продукції по урану 235 (заводи розташовані в Росії) було створення ядерної зброї і не мало в той час жодного стосунку до виробництва електроенергії на АЕС. Слід відзначити, що дані, наведені в деяких працях [5] про початок розвитку атомної енергетики, починаючи з 40-х років минулого століття, не мають достовірного характеру. В той час збагачений уран використ-

© О.Б. Письменна, 2014

товувався виключно для воєнних цілей. В подальшому видобуток уранової руди розпочався також і в Росії та країнах середньої Азії. Було створено спільне підприємство СРСР та НДР («Вісмут»), яке направляло урановий концентрат на переробку в місто Жовті Води та побудований пізніше Придніпровський хімічний завод. Уранова промисловість на Україні, як в радянські часи, так і в період незалежності, мала яскраво виражений циклічний характер. Дані, які наведені на рис. 1 [6], потребують додаткового тлумачення.

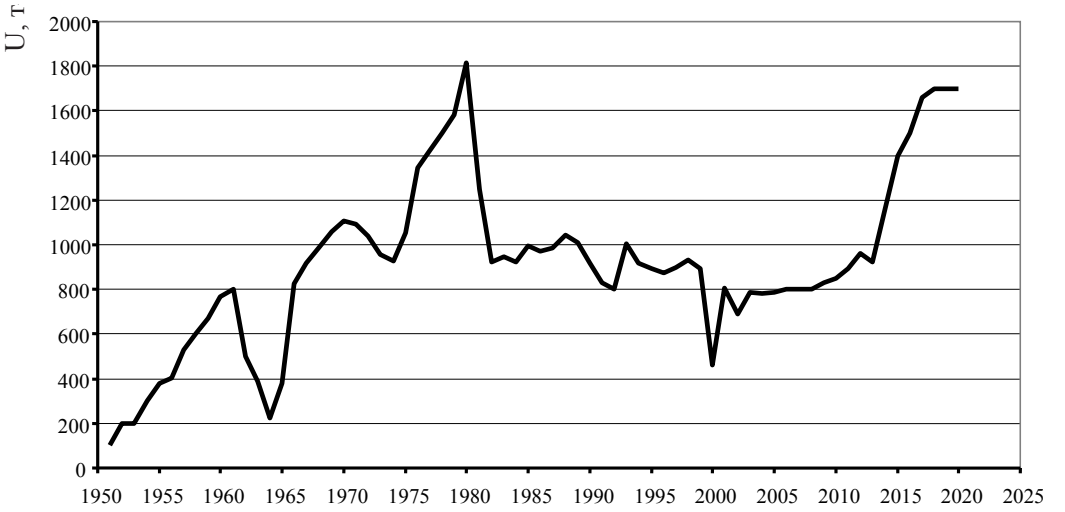



**Рис. 1. Динаміка обсягів видобутку урану ДП «Схід ГЗК» з 1951 – 2020 рр. (загальний видобуток за період більш ніж 52 тис. т урану)**

Наведена циклічність видобутку урану на Україні характеризується такими чинниками. Зростання обсягів виробництва урану в 50-ті роки минулого століття зв'язано з початком становлення уранової галузі. На початку 60-х років спад виробництва був викликаний початком видобутку уранової сировини на шахтах Росії та Середньої Азії. Підйом видобутку урану в 70-х роках ХХ ст. був обумовлений становленням атомної енергогенеруючої промисловості. Подальший спад виробництва був зумовлений закінченням «холодної війни» та трагедією, що сталася на Чорнобильській АЕС. Чергове зниження видобутку урану у 2000 р. обумовлено світовою економічною кризою. В подальшому, в зв'язку зі стабілізацією економічної ситуації в Україні, а також підвищенням ціни на уран на спотовому та довгостроковому ринках, почалося поступове зростання видобутку урану. На цей час ДП «Схід ГЗК» продає Національній атомній енергогенеруючій компанії (НАЕК «Енергоатом») закис-окис урану за фіксованою ціною для подальшої передачі його в Росію, де здійснюється збагачення та виготовлення тепловиділяючих елементів (ТВЕЛів) для атомних станцій України. Враховуючи фіксовану ціну на уран ДП «Схід ГЗК» відпрацьовує різноманітні технології видобутку руди та подальшої її переробки на гідрометалургійному заводі (ГМЗ) в м. Жовті Води до закису-окису урану.

Зважаючи на низький вміст урану в родовищах України, головним стає питання встановлення бортового (граничного) вмісту урану, при якому доцільним буде транспортування руди на розташований на достатньо великій відстані гідрометалургійний завод. Це стає можливим після побудування математичної моделі з визначенням залежності собівартості 1 кг руди ($СВ_в$) від кількості видобутку рядової руди (Q), вмісту урану в рядовій руді (U) та втрат при радіометричному збагаченні (B) для Смолінської шахти (рис. 2).

| *Регресійна статистика* | |
|---|---|
| Множинний R | 0,7571 |
| R-квадрат | 0,5732 |
| Нормований R-квадрат | 0,5332 |
| Стандартна похибка | 70,6308 |
| Спостереження | 36 |

Дисперсійний аналіз

| | *df* | *SS* | *MS* | *F* | *Значущість F* |
|---|---|---|---|---|---|
| Регресія | 3 | 214440,2 | 71480,06 | 14,32837 | 4,32E-06 |
| Залишок | 32 | 159638,6 | 4988,707 | | |
| Всього | 35 | 374078,8 | | | |

| | *Коефіцієнти* | *Стандартна похибка* | *t-статистика* | *P-значення* | *Нижні 95%* | *Верхні 95%* | *Нижні 95,0%* | *Верхні 95,0%* |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Y-перетинання | 1768,8 | 387,7 | 4,5621 | 7,06E-05 | 979,1 | 2558,6 | 979,1 | 2558,6 |
| Q | -0,0124 | 0,0024 | -5,1095 | 1,45E-05 | -0,0173 | -0,0074 | -0,0173 | -0,0074 |
| U | -6669,6 | 2923,1 | -2,2817 | 0,029305 | -12623,8 | -715,4 | -12623,8 | -715,4 |
| B | -6,3 | 2,8 | -2,2688 | 0,030166 | -11,9 | -0,6 | -11,9 | -0,6 |

**Рис. 2. Лінійна модель C= f(Q,U,B) для Смолінської шахи**

Побудована модель має вигляд:

$$CB_B = 1768,8 - 0,0124 \cdot Q - 6669,6 \cdot U - 6,3 \cdot B + E.$$

Множинний коефіцієнт кореляції R = 0,757 відображає тісний зв'язок собівартості з розглянутими параметрами.

Коефіцієнт детермінації $R^2$=0,5732 показує, що варіація собівартості 1 кг урану на 57,3% зумовлена факторами, включеними до моделі.

Нормований коефіцієнт детермінації $R^2_{adj.}$=0,5332 відображає, що близько 53,3% варіації собівартості може бути пояснено варіацією факторів моделі з урахуванням ступенів свободи. F-критерій Фішера розрахунковий має достатнє значення 14,328 (рівень значущості 0,00000432, що значно нижче граничного рівня значущості 0,05).

Оцінюючи значущість параметрів, слід відзначити, що усі параметри моделі слід визнати значущими (t-статистика має високі значення, p-value дуже високі).

Отже, побудована модель є адекватною та прийнятною для прогнозування.

Довірчі інтервали оцінок усіх параметрів для генеральної сукупності не містять нульових значень, що також підтверджує значущість побудованих оцінок.

Так, оцінка коефіцієнта при змінній Q в генеральній сукупності знаходиться у межах від -0,0074 до -0,0173, значення оцінки за вибірковою сукупності -0,01237. Отже, за умови сталих значень інших параметрів при збільшенні видобутку рядової руди на 1 т собівартість 1 кг урану в товарній руді зменшиться на 0,012 грн.

Оцінка коефіцієнта при змінній U в генеральній сукупності знаходиться у межах від -12623,8 до -715,3, значення оцінки за вибірковою сукупності -6669,56. Отже, за умови сталих значень інших параметрів при зростанні вмісту урану в рядовій руді на 0,01% собівартість 1 кг урану в товарній руді зменшиться на 66,69 грн.

Оцінка коефіцієнта при змінній B в генеральній сукупності знаходиться у межах від -11,9267 до -0,64203, значення оцінки за вибірковою сукупності -6,28349. Отже, за умови сталих значень інших параметрів при зростанні втрат при радіометричному збагаченні на 1% собівартість 1 кг урану в товарній руді зменшиться на 6,28 грн.

Для оцінки тісноти зв'язку факторів моделі побудована кореляційна матриця (рис. 3).

| | *C* | *Q* | *U* | *B* |
|---|---|---|---|---|
| C | 1 | | | |
| Q | -0,687 | 1 | | |
| U | -0,392 | 0,112 | 1 | |
| B | 0,446 | -0,414 | -0,588 | 1 |

**Рис. 3. Кореляційна матриця для факторів, що впливають на собівартість (для Смолінської шахти)**

Найбільш тісний зв'язок собівартість має з обсягом видобутку рядової руди (коефіцієнт кореляції -0,687, «мінус» вказує на зворотній напрям зв'язку факторів); зв'язок із втратами при радіометричному збагаченні середньої сили (коефіцієнт кореляції 0,446), також маємо зв'язок середньої сили у собівартості із фактором U (коефіцієнт кореляції -0,392), напрям зв'язку – зворотний, тобто при збільшенні вмісту урану собівартість в основному зменшується.

Розглядаючи залежність собівартості 1 кг урану товарної руди на Смолінській шахті від окремих факторів, отримали такі результати (рис. 4–6).

Серед факторів найбільше значення $R^2$ собівартість має із кількісним фактором – обсягом видобутку, для якого $R^2$ = 0,472 (рис. 4), тобто варіація собівартості на 47,2% пояснюється варіацією обсягу видобутку рядової руди.

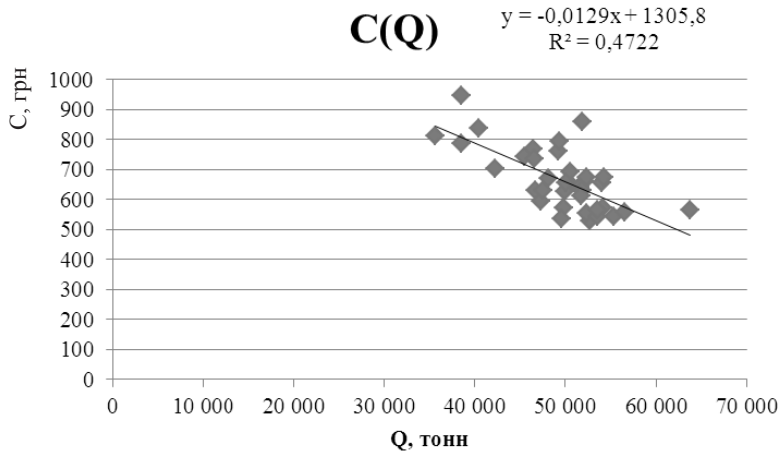



**Рис. 4. Залежність собівартості 1 кг товарної руди від обсягу видобутку рядової руди, т**

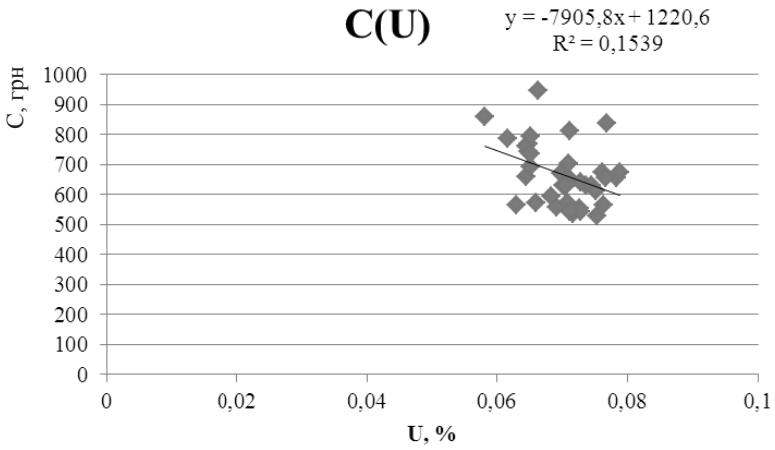



**Рис. 5. Залежність собівартості 1 кг товарної руди від вмісту U в рядовій руді, %**

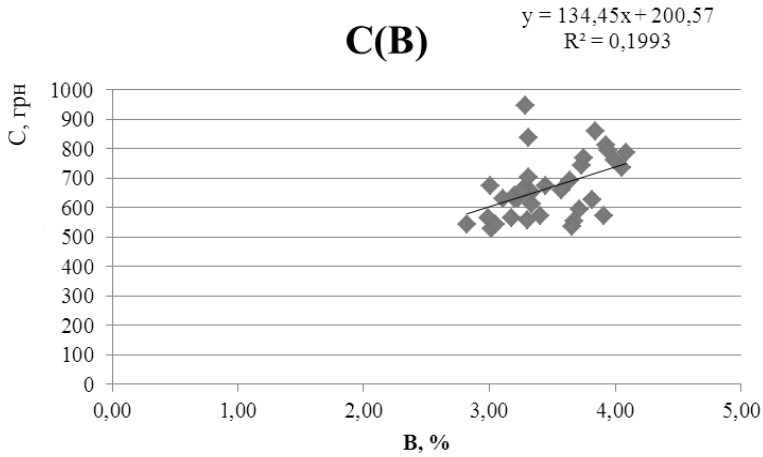



**Рис. 6. Залежність собівартості 1 кг товарної руди від втрат при радіометричному збагаченні, %**

Враховуючи отриману для Смолінської шахти модель залежності собівартості 1 кг металу у видобутій урановій сировині від обсягів видобутку, вмісту металу в руді і втрат металу при первинному збагаченні, можна визначити мінімальний вміст металу в руді, який доцільно видобувати традиційними методами. Загальна модель визначення граничного рівня собівартості видобутку урану для Смолінської шахти така:

$$\begin{cases} \lim CB_{B2} \text{ J } CB_{ГП2} - (C_{T2} + CB_{П} + IBB + AB) \\ CB_{B2} = 1768,8 - 0,0124 \times Q - 6669,6 \times U - 6,3 \times B' \end{cases}$$

де $CB_{ГП2}$ – припустима (гранична) собівартість готового продукту;

$C_{T2}$ – витрати на транспортування уранової сировини з шахти Смолінська на переробний комплекс;

$CB_{П}$ – витрати на переробку уранової руди;

$IBB$ – інші виробничі витрати;

$AB$ – адміністративні витрати.

Графічне вирішення моделі наведено на рис. 7.

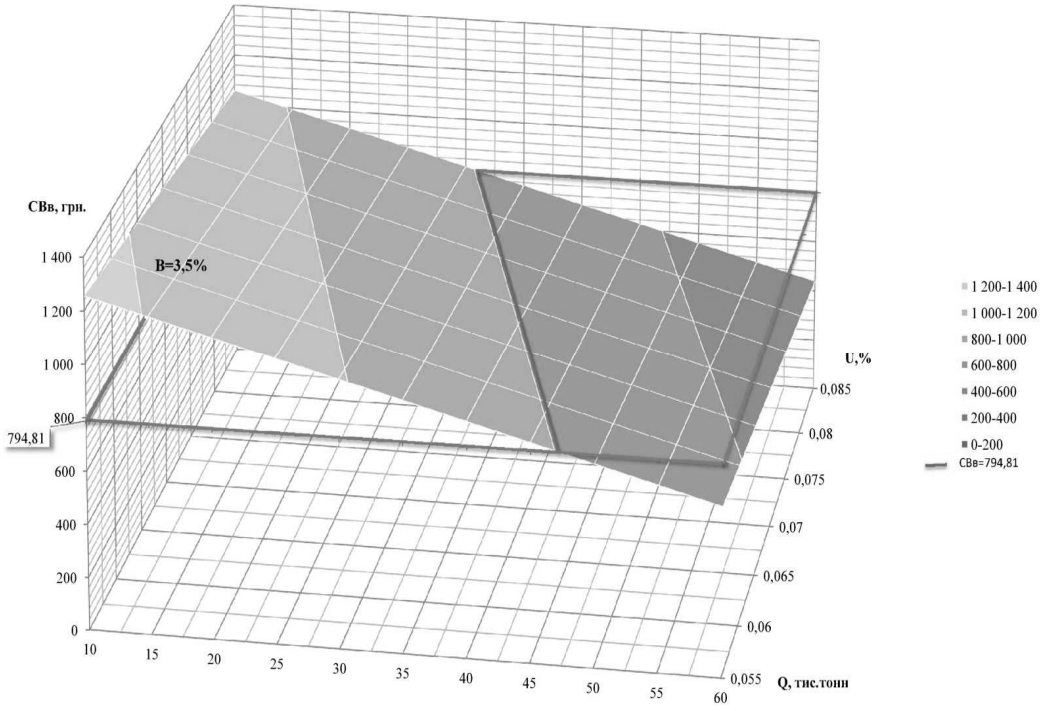



**Рис. 7. Залежність собівартості видобутку руди на Смолінській шахті від обсягів видобутку і вмісту урану в рядовій руді**

Діаграма залежності собівартості видобутку руди на Смолінській шахті від обсягів видобутку і вмісту урану в рядовій руді побудована відповідно до отриманої моделі залежності з урахуванням втрати при радіометричному збагаченні ($B$) на рівні 3,5% (цей рівень є середнім значенням втрат для Смолінської шахти за період 2010–2012 рр.).

Якщо рівень втрат при радіометричному збагаченні ($B$) буде відрізнятися від середнього значення 3,5%, то побудова площини рішень симетрично зміститься по

осі собівартості видобутку (*СВв*) на відповідну величину: при збільшенні показника втрат – донизу, при зменшенні – вгору.

Нахил площини можливих рішень наочно відображає зменшення собівартості 1 кг урану в товарній руді (*СВв*) при збільшені обсягів видобутку рядової руди (*Q*) та при збільшені вмісту урану в рядовій руді (*U*).

На діаграмі також відображено рішення моделі граничного рівня собівартості видобутку для Смолінської шахти (lim*СВв*) в умовах 2012 р.

Так, при граничному рівні собівартості видобутку для Смолінської шахти lim*СВв* = 794,81 грн обсяг видобутку рядової руди *Q* при вмісті урану в рядовій руді *U* = 0,055% має складати не нижче 47,3 тис. т; при вмісті урану в рядовій руді *U* = 0,085% – не нижче 31,1 тис. т.

Інше економічне трактування цієї задачі визначає що, при граничному рівні собівартості видобутку та за умови обмежень обсягу видобутку (наприклад обмеження з різних технологічних причин – обмеженість підіймальних потужностей, проведення ремонтних робіт, тощо) використання моделі дозволяє визначати виробничу програму, тобто які очисні блоки із заданим вмістом урану в руді необхідно відпрацьовувати, щоб отримати середній вміст в рядовій руді не нижче за граничний.

Наприклад: для Смолінської шахти при lim*СВв* = 794,81 грн, та обмеженості обсягу видобутку в *Q* < 35 тис. т рядової руди середній вміст урану в очисних блоках, що плануються до відпрацювання, має бути не нижче за 0,078%.

Таким чином, проведені дослідження дають можливість визначити основні фактори, що впливають на собівартість видобутку руди.

**Висновки.** Дослідження, які наведені в роботі, дають можливість обґрунтувати доцільність видобутку урану, враховуючи його бортовий (граничний) вміст, що дозволяє нівелювати циклічність видобутку урану та знизити собівартість закису-окису урану. Виконаний кореляційно-регресійний аналіз, на основі якого побудовано модель, що дає можливість оцінити залежність собівартості урану від вмісту його в рядовій руді.

Розроблений підхід до визначення циклічності видобутку уранової руди в подальшому буде відпрацьований для Центрального та Новокостянтинівського родовищ.

## Список використаних джерел

1. Яллай В.А. Макроэкономика / В.А. Яллай. – Псков, ПГИ. – 2003. – 104 с.

2. Экономические циклы: Сущность и содержание. Фазы цикла. Особенности цикличности в плановой экономике [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://moder-econ.ru/makro/problemy/cikl/sushnost.html

3. Ходоров С.Е. Глобализация циклического развития экономики и особенности экономической политики России: автореф. дис. ... канд./д-ра экон. наук / С.Е. Ходоров // Саратовский государственный социально-экономический университет. – Саратов, 2011.

4. Яковец Ю.В. Глобальные экономические трансформации XXI века / Ю.В. Яковец. – М.: Экономика. – 2011. – 382 с.

5. Іваненко Е.О. Інноваційний процес як засіб подолання кризових явищ в економіці України [Електронний ресурс] / Е.О. Іваненко. – Режим доступу: http://old.duep.edu/res/files/1859/IvaschenkoINNOVACIYNIYPROCESYaKZASIBPODOLANNYaKRIZOVIHYaVISchVEKONOMICIUKRAINI.doc

6. Сорокін О.Г. Презентація. [Електронний ресурс] / О.Г. Сорокін. – Режим доступу: http://www.atomforum.org.ua/obj1.asp?p=oid4866sid0aid80

*Рассмотрено развитие уранодобывающей отрасли Украины с советских времен до настоящего времени. Обоснованы периоды развития и спада получения закиси-окиси урана на Украине. Исследовано влияние разных факторов на себестоимость добычи урановой руды,*

*выполнен корреляционно-регрессионный анализ, на основе которого построена модель, которая даст возможность оценить зависимость себестоимости урана от содержания метала в рядовой руде.*

***Ключевые слова: добыча урана, кризисные явления, корреляционно-регрессионный анализ.***

*The development of the uranium industry in Ukraine since Soviet times to the present. Substantiated periods of recession and obtain uranium oxide in Ukraine. The influence of different factors on the cost of extraction of uranium ore, made correlative regression analysis on which to construct a model that will give an opportunity to evaluate the dependence of the cost of uranium metal content in the regular grades.*

***Key words: uranium mining crisis, correlative regression analysis.***

*Одержано 21.02.2014.*

УДК 658.8(477)

**Г.А. РИЖКОВА,**
*кандидат економічних наук, доцент*
*Дніпропетровського університету*
*імені Альфреда Нобеля*

# ОСОБЛИВОСТІ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В УКРАЇНІ

*Проведено аналіз поточних тенденцій розвитку ринку маркетингових комунікацій в Україні та перспектив його подальшого розвитку. Показано, що ринок маркетингових комунікацій є частиною економічної системи, функціонує в єдності з іншими ринками і розвивається в рамках загальних законів ринкової економіки, забезпечуючи потреби суспільства в послугах. Доведено, що український ринок маркетингових комунікацій розвивається в руслі загальносвітових тенденцій, таких як глобалізація, інтеграція, концентрація, консолідація, диверсифікація з усіма особливостями, які властиві вітчизняній економіці.*

***Ключові слова: ринкова економіка, маркетингові комунікації, глобальний ринок комунікацій, міжнародна інтеграція, концентрація.***

Україна сьогодні перебуває на перехідному етапі до інформаційного суспільства, в становленні якого важливу роль відіграють маркетингові комунікації [1]. Інформатизація є найважливішим чинником економічного зростання будь-якої економіки, про що свідчать численні дослідження, проведені за останні роки у світі. Інформаційні технологи починають набувати домінуючого значення в розвитку сучасного суспільства.

Від них залежить не лише технологічний, але і соціальний прогрес, місце країни у світовій економіці, її роль в міжнародному поділі праці, здатність розвивати демократичні інститути, зростання числа нових робочих місць. Використання інформаційних технологій в розвинених країнах характеризується всюдисущим характером і високою швидкістю впровадження в усі сектори економіки [2].

Ринок маркетингових комунікацій є частиною економічної системи, функціонує в єдності з іншими ринками і розвивається у рамках загальних законів ринкової економіки, забезпечуючи потребу суспільства в послугах. У 1980–1990-і роки стався активний розвиток комунікаційної індустрії практично по всьому світу. Особливо активно цей процес протікав в країнах Центральної і Східної Європи, України і Азіатсько-тихоокеанського регіону.

Нині ринок комунікацій є розвиненим сегментом економіки багатьох країн світу і включає широку систему економічних, правових, соціокультурних і інших стосунків, які виникають і розвиваються між основними суб'єктами цього ринку – рекламодавцями, виробниками реклами, розповсюджувачами і споживачами комунікацій. Між ними існує тісний економічний взаємозв'язок, який є основою функціонування ринку в цілому.

Стан ринку комунікацій у рамках тієї або іншої економіки безпосередньо залежить від загальноекономічної ситуації в країні, тому комунікаційна активність на ринку іноді розглядається як своєрідний індикатор економічного розвитку. З іншого боку, усвідомлення процесів та тенденцій в кожній окремій галузі національної економіки може бути своєрідним джерелом знань для подальшого планування розвитку економіки в цілому [2].

Метою цієї роботи є дослідження поточних тенденцій ринку маркетингових комунікацій в Україні і перспектив його подальшого розвитку.

*© Г.А. Рижкова, 2014*

Розглянемо та проаналізуємо основні тенденції розвитку ринку маркетингових комунікацій.

Головним чинником, що визначає розвиток світової економіки, в цілому є глобалізація. Сучасний ринок комунікацій є складовою частиною глобальної економіки, тому у ньому, з одного боку, відбуваються ті ж процеси, що і у світовій економіці в цілому, з іншого боку – є і свої специфічні явища. В умовах глобалізації здійснюється інтеграційний соціально-економічний процес, в результаті якого світ перетворюється на єдиний ринок.

Процес глобалізації обумовлений цілим рядом чинників, таких як: активна діяльність транснаціональних компаній в глобальному масштабі; зростання процесів концентрації і монополізації; прискорений розвиток каналів глобального інформаційного обміну; взаємопроникнення різних культур і впровадження єдиних культурних стандартів, і іншими.

Наступним важливим чинником є інтеграція. Діяльність транснаціональних і міжнародних компаній на глобальному ринку зумовила процеси інтеграції, об'єднання його економічних суб'єктів, поглиблення їх взаємодії, розвиток зв'язків між ними. Економічна інтеграція проявила себе, передусім, в розширенні виробничих і технологічних зв'язків, спільному використанні ресурсів, об'єднанні капіталів, створенні сприятливих умов для економічної діяльності, зняття взаємних бар'єрів.

Ці процеси привели до того, що транснаціональні компанії і бренди, що просуваються ними, стали лідерами світового ринку споживчих товарів з оборотами, рівними бюджетам багатьох держав. Зараз провідні глобальні рекламодавці лідирують на ринках більшості країн світу, а їх витрати на рекламу складають значну частину національних ринків комунікацій.

Концентрація так само характерна для сьогоднішнього ринку комунікацій. Високий рівень конкуренції на сучасному ринку зумовив процеси концентрації його суб'єктів шляхом злиття і поглинання: рекламодавців в особі виробничих і комерційних підприємств, рекламовиконавців в особі рекламних агентств, рекламорозповсюджувачів в особі засобів масової інформації.

У результаті процесів злиття і поглинання відбувається підвищення економічної ефективності, оскільки вони супроводжуються скороченням паралельних структур (адміністративних, дослідних і організаційних).

– зменшується внутрішньогалузева конкуренція і посилюються позиції компанії на конкретному ринку;

– досягається зниження витрат за рахунок об'єднання обслуговуючих виробництво підрозділів з однаковими функціями;

– збільшується ринкова вартість компаній, що об'єднуються;

– поглиблюється диверсифікація виробництва;

– відбувається посилення економічної потужності за рахунок залучення нових фінансових механізмів, отримання доступу до джерел інформації і т. ін.

Формування виробництва комунікацій за мережевим принципом. Однією з важливих особливостей сучасного ринку комунікацій став розвиток глобальної мережі рекламних агентств, обумовлений тим, що комунікації стали транснаціональними, а рекламні агентства - міжнародними. З розвитком глобалізації і зростанням рівня конкуренції усе більш важливою на ринку комунікацій стає швидка і гнучка адаптація внутрішньої структури до зовнішніх зв'язків агентств, до зростання потреб глобальних рекламодавців.

З метою розділення ризиків, підвищення ефективності і оптимізації системи регулювання формуються нові форми організації, координації діяльності, як по вертикалі, так і по горизонталі, які дістали назву «мережі». Однією з найважливіших характеристик мереж вважається взаємна угода учасників дотримуватися загальних пріоритетів і інтересів у рамках загальної стратегії розвитку.

Мережі дозволили скоротити безліч паралельних адміністративних, дослідних і організаційних структур, а також нівелювати негативні риси адміністративної ієрархічної системи, з одного боку, і жорсткої ринкової конкуренції – з іншого.

Для сучасного ринку комунікацій характерний також процес консолідації – поглинання великими рекламними агентствами малих і утворення холдингів. Це дозволяє рекламним холдингам мінімізувати витрати і забезпечити різнобічний комплекс рекламних послуг для великих рекламодавців, зацікавлених в розширенні ринків збуту своїх товарів або послуг. Формування великими рекламними агентствами своїх глобальних мереж почалося в середині XX ст.

Нині на глобальному ринку комунікацій лідирують декілька груп компаній, що зібрали найбільш прибуткову частину рекламного бізнесу, що дозволяє їм контролювати значну частку світового рекламного ринку. Ці групи утворилися в результаті процесу злиття і поглинання по всьому світу безлічі агентств і компаній, що спеціалізуються в області стратегічних комунікацій, зв'язків з громадськістю, маркетингових досліджень, просування, дизайну і суміжних видів діяльності.

Зараз практично усі найбільші рекламні агентства є мережевими і входять глобальні рекламні холдинги, хоча і продовжують працювати під своїми іменами. Зі своїми клієнтами мережеві агентства зв'язують ексклюзивні договори на проведення рекламних кампаній у всьому світі або в окремих регіонах.

Тісна, довготривала співпраця з клієнтом, традиції адаптації рекламних кампаній до місцевих умов і відстежування їх ефективності, що склалися, роблять зв'язки мережевих рекламних агентств і компаній, з якими вони співпрацюють, досить міцними.

Комунікаційному ринку властива також диверсифікація. Поняття «диверсифікація» виражає одну з тенденцій сучасного ринку комунікацій, пов'язану з посиленням активності суб'єктів ринку, в першу чергу, рекламних агентств і вихід їх діяльності за рамки основного бізнесу. Процес диверсифікації обумовлений посиленням конкуренції на ринку і ускладненням рекламної діяльності.

Диверсифікація дозволяє суб'єктам ринку комунікацій одночасно виступати в декількох сегментах ринку і страхує на випадок непередбаченого погіршення кон'юнктури на одному з них, допомагає гнучко реагувати на зміни ситуації. Диверсифікація в рекламному бізнесі набула широкого розвитку в останні десятиліття, вона сприяла підвищенню гнучкості бізнесу і комплексному задоволенню різноманітного попиту на послуги.

Диверсифікація підприємств комунікаційної сфери поєднується із спеціалізацією і комбінуванням різних видів діяльності, що дозволяє їм отримувати переваги у збереженні лідируючих позицій на ринку, який характеризується сьогодні як глобальний.

Глобальний ринок комунікацій є сферою міжнародної рекламної діяльності, що пов'язана із систематичними стійкими операціями з купівлі-продажу послуг, організаційно спирається на глобальні мережі рекламних агентств. Глобальний ринок комунікацій виник і розвивається в процесі поглиблення і розширення процесу економічної інтеграції, розвитку світової економіки і міжнародної торгівлі, діяльності транснаціональних і міжнародних компаній.

Між глобальним і національним ринками комунікацій існує тісний взаємозв'язок. Нині відбувається зближення умов функціонування світових і національних ринків комунікацій, а отже, і умов роботи на них.

Під впливом глобального ринку комунікацій змінюються кількісні і особливо якісні параметри національних ринків шляхом переважного їх вирівнювання на більш високому рівні: перехід на єдині стандарти виробництва і сервісу, вирівнювання світового і національного рівнів, стандартизація форм і методів роботи, і так далі.

Стан і перспективи розвитку глобального ринку комунікацій тісно взаємозв'язані із загальною економічною ситуацією у світі. В той же час глобальний ринок має особливості, що відрізняють його як від будь-якого національного ринку, так і від їх сукупності. Суб'єкти глобального ринку комунікацій формально не належать конкретно до однієї країни, тому прийнято вважати, що глобальний ринок має відносну автономність, самостійність і особливі умови організації рекламних послуг.

Матеріальна основа формування і розвитку глобального ринку комунікацій – міжнародний поділ праці, тоді як національні ринки комунікацій базуються на громадському поділі праці усередині держав. В той же час, незважаючи на відносну самостійність і автономність глобального ринку комунікацій, його розвиток знаходиться в прямій залежності від стану економік розвинених країн світу.

У контексті цієї теми необхідно розглядати і Український національний ринок комунікацій.

Національний ринок комунікацій є сферою діяльності в масштабі окремої країни, в даному випадку України. Стан національного ринку комунікацій в Україні багато в чому обумовлений специфічними особливостями розвитку країни. Його формування почалося на початку 1990-х років, причому на першому етапі цей процес мав стихійний характер, що пояснювалося відсутністю досвіду рекламної діяльності в умовах ринку і правової бази, що регулює цей бізнес.

У середині 1990-х років відбувалася інтеграція українських і мережевих рекламних агентств. В результаті інтеграції йшов процес виділення лідерів, в теж час склад суб'єктів українського ринку комунікацій ставав більш однорідним.

Наприкінці 2000-х років в Україні завершилися основні процеси становлення ринку комунікацій: сформована законодавча база, основу якої становив «Закон України про рекламу», завершилися процеси консолідації великих рекламних структур, рівень рекламних послуг, що робляться на ринку, істотно розширився, сталася певна уніфікація взаємовідносин операторів рекламного ринку з клієнт і медіа.

Склалася також система саморегулювання, що включає некомерційні організації, здатні регулювати сфери законодавчого регулювання, що лежать зовні, питання взаємовідносин суб'єктів ринку.

Останніми роками співвідношення обсягів на основних секторах ринку комунікацій в Україні виглядає так само, як і в розвинених країнах, з тією лише різницею, що український ринок маркетингових комунікацій доки серйозно відстає за обсягами від світового рівня. За цією ознакою його можна визначити таким, що все ще розвивається, а не розвиненим.

Якщо розглядати такий показник міри розвиненості комунікацій в країні як відношення витрат на комунікації до величини валового внутрішнього продукту (ВВП), то в українській економіці він залишається більше, ніж скромним. Відставання існує також і за рівнем і ефективністю послуг, пропонованих вітчизняними агентствами.

У той же час основною особливістю національного ринку комунікацій є динамічність його розвитку, що обумовлено відносно сприятливою економічною ситуацією і постійно зростаючим попитом на послуги.

Національний ринок комунікацій в Україні залишається на сьогодні відносно «непрозорим», тому офіційних даних щодо його обсягів не існує. Ряд організацій на періодичній основі випускає свої експертні оцінки з розвитку ситуації на ринку комунікацій, виходячи із своїх даних. Найбільш авторитетними є дані Української Рекламної Асоціації (УРА) і Української Асоціації Маркетингу (УАМ), які випускаються у вигляді щорічних звітів.

У табл. 1 наведені дані про обсяги комунікаційних послуг, виконаних підприємствам і організаціям України, за останні дванадцять років. Ці дані отримані шляхом узагальнення результатів досліджень ринку маркетингових комунікаційних послуг різними організаціями, зокрема УРА; УАМ.

*Таблиця 1*

**Обсяг комунікаційних послуг в Україні**

| Види комунікацій | Обсяг послуг, тис. грн | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2000 г. | 2002 г. | 2006 г. | 2008 г. | 2010 г. | 2012 г. | 2013 г. |
| Маркетинг | 21 141 | 41 054 | 328 983 | 667 433 | 905 884 | 2 450 000 | 2 521 000 |
| Друковані ЗМІ | 125 402 | 268 185 | 554 966 | 897 748 | 1 440 531 | 2 647 000 | 2 560 000 |

*Закінчення табл. 1*

| Види комунікацій | Обсяг послуг, тис. грн | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2000 г. | 2002 г. | 2006 г. | 2008 г. | 2010 г. | 2012 г. | 2013 г. |
| Радіо+ТВ | 265 000 | 710 200 | 1 454 320 | 1 846 520 | 2 238 720 | 4 579 000 | 5 280 000 |
| Зовнішня реклама | 81 000 | 157 000 | 609 000 | 885 000 | 901 000 | 1 537 000 | 1 613 000 |
| Друкарні і видавництва | 182 789 | 207 282 | 503 463 | 746 998 | 890 533 | 1 166 000 | 1 210 000 |
| Інтернет реклама | | | | | | 680 000 | 1 060 000 |
| Усього | 675 332 | 1 383 721 | 3 450 732 | 5 043 700 | 6 376 668 | 13 059 000 | 14 244 000 |

Аналіз отриманих даних показує, що упродовж 2000–2013 рр. спостерігалася тенденція постійного зростання обсягів виробництва і реалізації маркетингових комунікаційних послуг. За дванадцять останніх років валова вартість зроблених послуг (у приведених цінах) виросла в 14,3 раза. Ринок маркетингових комунікацій розвивався стрімкими темпами і його обсяг перевищив 14 млрд грн [3].

Необхідно врахувати, що з розвитком ринку комунікаційних послуг, зокрема інтернет послуг, значний поштовх в розвитку останніми роками отримала нова галузь – електронна комерція. За період (13 років), що розглядається нами, обсяг електронного товарообігу виріс з нуля до 1,1 мільярдів гривен.

Наведений аналіз дає можливість виділити такі перспективи і тенденції розвитку ринку маркетингових комунікацій України.

По-перше, ринок маркетингових комунікацій з 2000 р. розвивався дуже динамічно. Щорічний приріст обсягу послуг до 2010 р. складав не менше 50%, що значно перевищує темпи зростання ВВП України за той же період. Навіть у роки економічної кризи ринок продовжував зростати при незначному його уповільненні [4].

Надалі прогнозується зростання. Попри те, що за останні два роки темпи зростання сповільнилися, Всеукраїнська рекламна коаліція прогнозує зростання не менше 12–18% у 2014 р. А в окремих сегментах ринку, таких як Інтернет-реклама і директ-маркетинг приріст прогнозують на рівні 36-60%.

Експерти пояснюють таке зростання такими чинниками:

– підвищення доходів населення, пов'язане з масовими соціальними виплатами. Поява на ринку «вільних» грошей змусила багатьох виробників збільшити витрати на просування [5]. У деяких компаній динаміка приросту бюджету склала 50%;

– посилення конкуренції на багатьох товарних ринках. Посилення припливу на національний ринок капіталів транснаціональних корпорацій перенесе високий рівень конкуренції на територію України. Зростуть асигнування на комунікації і, відповідно, зростуть бюджети. Збільшення витрат на рекламу одних компаній змусить їх конкурентів зробити теж саме.

Необхідно також враховувати і подорожчання розміщення комунікацій практично на усіх носіях. Зростання вартості послуг обумовлене зростанням цін на енергоносії і інші ресурси.

По-друге, в найближчому майбутньому основним джерелом розвитку ринку маркетингових комунікацій залишаються іноземні замовники (рекламодавці) і великі національні виробники. Приблизно 67% обсягів послуг, що надаються, становлять замовлення іноземних компаній, дві третини з яких припадає на частку найдорожчих носіїв, таких як телебачення і зовнішня реклама.

По-третє, останніми роками спостерігається процес посилення комунікаційної активності багатьох вітчизняних виробників. Ще кілька років тому в ефірі телебачення і в зовнішній рекламі переважали іноземні товари. Зараз українські компанії вкладають мільйони доларів в просування своєї продукції. А деякі з них входять до числа видатних рекламодавців.

Усвідомивши значущість впливу маркетингових комунікацій на споживачів, вони збільшили витрати на зовнішні комунікації і диверсифікували арсенали маркетингових прийомів, використовуваних при виведенні товарів на ринок. Якщо в 2002 р. вони були одиничні, то сьогодні їх кількість вимірюється сотнями. Торгові марки «АВК», «Корона», «Мягков», «Наша ряба», «Немиров», «Оболонь», «Олейна», «Прилуки», «Рошен», «Сармат», «Світоч», «Славутич», «Чернігівське», «Чумак» стали конкурувати в інформаційному просторі зі всесвітньо відомими брендами.

По-четверте, ринок маркетингових комунікацій України знаходиться в прямій залежності від розвитку товарного ринку (в першу чергу споживчого) і ринку засобів масової інформації. Із зростанням внутрішнього товарообігу, поза сумнівом, зростуть витрати на комунікації.

По-п'яте, використання засобів поширення маркетингової інформації в найближчій перспективі змінюватиметься у напрямі активнішого використання мережі Інтернету у зв'язку з інтенсивним впровадженням комп'ютерних технологій в підприємницькому середовищі. В той же час традиційними залишаються друковані засоби масової інформації унаслідок дешевизни і різноманітної спеціалізації, а також радіо і телебачення – завдяки масовому охопленню аудиторій.

Спираючись на результати аналізу, динаміки розвитку засобів масової інформації, можна прогнозувати, що і надалі їх кількість повинна збільшуватися, тим самим сприяючи розширенню ринку маркетингових комунікацій в Україні, і подальші роки повинні стати роками його стабілізації.

Узагальнюючи викладене вище про стан ринку маркетингових комунікацій можна говорити про те, що він в цілому сформований і його потенціал цілком адекватний потребам економіки України на сучасному етапі її розвитку. В деяких випадках спостерігається його випереджаючий розвиток, викликаний такими причинами:

– ринок маркетингових комунікацій не потребує значних інвестицій, оскільки він в основному базується на інтелектуальному потенціалі його трудових ресурсів;

– багатофункціональність і різноспрямованість ринку маркетингових комунікацій дозволили працевлаштуватися фахівцям багатьох галузей економіки, які в силу економічного спаду кінця 2000-х років втратили свою роботу. Таким чином, ринок маркетингових комунікацій є для економіки України своєрідним буфером, що пом'якшує проблему зайнятості, принаймні, у великих містах;

– високі темпи зростання ринку, які спостерігалися у кінці минулого десятиліття тривають до цього дня, і пояснюються тим, що він розвивався практично з нуля, оскільки в радянській економіці він був відсутній як такий.

## Список використаних джерел

1. Указ Президента України № 537-V «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/documents/5656.html

2. Краснов А. Объём рынка Интернет-рекламы Украины 2013 и развитие рынка в 2014 году [Электронный ресурс] / А. Краснов. – режим доступа: http://www.imena.ua/blog/ukr - rek - 2014

3. Гребень И. Тренды социальных медиа 2014. [Электронный ресурс] / И. Гребень. – Режим доступа: http://www.marketing –ua.com/topics.php?topicId=24

4. Лазебник М. Объем рекламно-коммуникационного рынка Украины. Экспертный прогноз Всеукраинской рекламной коалиции. [Электронный ресурс] / М. Лазебник. – Режим доступа: http://mami.com.ua/news/market - news/9287

5. Состояние и тенденции рекламного рынка Украины в 2008–2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.adme.ua/reklamnyjrynok/sostoyanie-i-tendencii-reklamnogo-rynka-ukrainy-v-2008-2012gg-cortex-17297/

*Проведен анализ текущих тенденций развития рынка маркетинговых коммуникаций в Украине и перспектив его дальнейшего развития. Показано, что рынок маркетинговых коммуникаций является частью экономической системы, функционирует в единстве с другими рынками и развивается в рамках общих законов рыночной экономики, обеспечивая потребности общества в услугах. Доказано, что украинский рынок маркетинговых коммуникаций развивается в русле общемировых тенденций, таких как глобализация, интеграция, концентрация, консолидация, диверсификация со всеми особенностями, которые присущи отечественной экономике.*

***Ключевые слова: рыночная экономика, маркетинговые коммуникации, глобальный рынок коммуникаций, международная интеграция, концентрация.***

*The analysis of current trends of development of marketing communications market in Ukraine and prospects of its further development is performed. It is shown that the market of marketing communications is a part of the economic system. It functions in unity with other markets and develops within the framework of general laws of market economy, meeting the society's requirements in services. It is proved that Ukrainian market of marketing communications develops within the framework of such world tendencies as globalization, integration, concentration, consolidation, diversification with all features contained in the domestic economy.*

***Key words: market economy, marketing communications, global market of communications, international integration, concentration.***

*Одержано 4.03.2014.*

УДК 330.322

**Г.А. РОМАНЕНКО,**
*аспирант Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля*

# ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

*В статье проанализированы определенные ресурсные источники, являющиеся составляющими инвестиционного потенциала национальной экономики Украины. Рассмотрены механизмы формирования источников с элементами инноваций и их преимущества. В процессе исследования данной проблемы выявлена необходимость дальнейшего усовершенствования эффективности формирования инвестиционного потенциала путем улучшения количественных и качественных показателей частных потенциалов, которые образовывают эффективную интегрированную систему обеспечения инвестиционной деятельности в Украине.*

***Ключевые слова: ресурсные источники, инвестиционный потенциал, сбереженные средства граждан, инновации, территориальные долговые обязательства, венчурный капитал, брокерская услуга банка, доверительное управление активами, интеллектуальная собственность, фондовый рынок.***

**Постановка проблемы.** Макроэкономические тенденции и анализ проблем, связанных с определением стратегических направлений развития государства, показывает объективные предпосылки к переходу на инновационно-инвестиционную модель развития экономики страны. Производство конкурентоспособной продукции в современных условиях возможно лишь на инновационной основе. Роль инвестиционного потенциала Украины особенно значительна в процессе преодоления отставания технического уровня отраслей, ориентированных на внутренний рынок, коренной реконструкции морально и физически устаревших производственных мощностей, модернизации на качественно новой технической основе действующих производственных мощностей, реструктуризации научно-технического комплекса страны в плане создания новых промышленных образцов и развития опытных производств и т. п., использовании сравнительных конкурентных преимуществ украинской промышленности и последовательном преодолении ее слабостей. Ведущая роль сегодня отводятся исследованиям, которые раскрывают закономерности интеграции науки, инноваций и инвестиций на основе развития научно-инвестиционных систем, способных генерировать и воспроизводить инновационно-инвестиционные циклы, выступающие базисом развития экономики.

Глобализация мировой экономики диктует совершенно новые взгляды и правила поведения всех ее участников. Для формирования конкурентной стратегии национальной экономики Украины требуется необходимое количество инвестиционных ресурсов (материальных, финансовых и интеллектуальных). Их ограниченность ставит серьёзные задачи перед исследователями по открытию альтернативных источников, внедрению инноваций. Инвестиционные ресурсы в своей совокупности, с учетом фактических параметров инвестиционных процессов, определяют инвестиционный потенциал социально-экономической системы.

С учетом концептуальных подходов определения совокупного инвестиционного потенциала, включающего в себя интегрированные его виды [1, с. 23–25] в статье рассмотрены предложения относительно возможности улучшения его количественных и качественных показателей, а также динамического процесса их взаимодействия.



*© Г.А. Романенко, 2014*

В настоящее время проблема формирования источников различных видов потенциала стала очень перспективным направлением развития научных исследований. Одной из причин его эффективности стал опыт стран с высокими темпами экономического роста, что, в свою очередь, во многом обусловлено наличием развитых институциональных структур: открытым режимом предпринимательства, частной собственностью, интенсивным использованием факторов производства, макроэкономической стабильностью и устойчивой политической системой.

Преодоление экономического отставания Украины практически во всех отраслях предполагает усиление деятельности инновационного характера, формирование инновационной сферы с присущими ей спецификой и субъектами. При рассмотрении интенсификации инновационного процесса в условиях, когда предприятия не имеют собственных средств для финансирования инноваций, остро встает вопрос о механизмах формирования источников.Это и обуславливает актуальность проблемы анализа источников формирования инвестиционного потенциала в Украине.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Вопросам инвестиционного потенциала, а также проблемам его формирования уделяли внимание такие украинские и зарубежные ученые, как В. Млодецкий, Р. Тян, В. Ткаченко [1], С. Леонов [2], Л. Беззубко [3], В. Быковский [4], С. Зенченко М. Шемёткина [5], К. Бармашов, Л. Бармашова, Т. Викторова [6], Е. Музыко [7]. Однако отдельные аспекты, исследуемые в статье, не нашли отражения в трудах вышеуказанных ученых.

**Нерешенные части поставленной общей проблемы.** Комплексные меры по повышению эффективности формирования инвестиционного потенциала предполагают привлечение в инвестиционный процесс сбереженных средств граждан, которые при наличии соответствующих инвестиционных механизмов стали бы мощным источником инвестиций в экономику страны; выпуск территориальных долговых обязательств станет рычагом для реализации проектов в социально-экономической сфере; вложение бюджетных средств в уставные капиталы юридических лиц дадут сильнейший толчок в развитии деятельности субъектов хозяйствования; устранение основных причин падения экономики Украины поможет выходу экономики на высокий уровень; привлечение венчурного капитала является локомотивом инновационного бизнеса, позволяющего обеспечить частные потенциалы экономики; повышение доходности предприятий станет путем изменения отношения менеджмента к объектам интеллектуальной собственности и становления эффективного фондового рынка.

**Цель статьи** — представить возможности выявления потенциальных источников и механизмов их формирования в определенных видах совокупного инвестиционного потенциала национальной экономики Украины.

**Изложение основного материала исследования.** Одним из источников инвестиционного потенциала выступают сбережения граждан. Согласно классической школе экономической теории сбереженные средства граждан увеличивают инвестиционный спрос, т.е. автоматически превращаются в инвестиции. Соответственно денежный рынок через динамику ставки процента должен обеспечивать паритет выгодности сбережений и инвестиций. Однако в Украине, наряду с увеличением накоплений населения, роста объёма производственных инвестиций не произошло.

Депозиты физических лиц увеличиваются чрезвычайными темпами, а адекватного увеличения объемов производственных инвестиций не наблюдается. Сбережения осели в виде наличной иностранной валюты(если вообще не ушли за границу), вложены в приобретение квартир или земельных участков, и только часть из них поступила в банковскую систему в виде депозитов и стала потенциальным инвестиционным ресурсом. Впрочем, и сконцентрированные в банках денежные ресурсы не все превратились в инвестиционные вклады– основная их часть была использована на предоставление потребительских кредитов и таким образом вернулась в фонд потребления. Это происходило потому, что в государстве не создан эффективный механизм объединения противоречивых интересов инвесторов (собственников средств), которые

заинтересованы в приросте независимо от направления вложений, и общества в целом, которое не обращает внимания на эгоистические устремления инвесторов, а требует направления средств в необходимые области экономики [8, с. 53]. Данная проблема не решена должным образом и является более чем актуальной на сегодня. Отсутствие современных инвестиционных инструментов является одной из основных причин того, что в нашей стране на очень низком уровне используется собственный инвестиционный потенциал. Спрос на инвестиции очень велик и удовлетворяется он в основном за счет привлечения валютных средств мирового рынка, а у граждан Украины нет другой возможности вкладывать свои сбережения, кроме как в банковские депозиты, что не является надежным механизмом в кризисный период. Напротив, инвестирование сбережений в инструменты фондового рынка могло бы стабилизировать ситуацию относительно сбережений, да еще с получением больших прибылей от сделок, чем процент по банковским депозитам, что исключилобы такой фактор, как массовый отток средств с депозитных счетов во время кризиса.

Согласно результатам исследований компании GFK, проведенных по заказу Независимой ассоциации банков Украины, свободные деньги украинские граждане чаще всего хранят в наличной форме (44%), тратят на потребительские товары (25%) или покупают валюту (3,4%). Еще украинцы одалживают деньги друзьям или родственникам (2,1%), а также вкладывают средства в золото или ювелирные изделия (0,3%).

По данным Госкомстата, доходы украинцев в первом квартале 2013 г. составили 317,251 млрд грн– на 7% больше, чем в аналогичном периоде предыдущего года. При этом граждане Украины стали значительно больше экономить: объем сбережений по сравнению с первым кварталом 2012 г. составил 239,703 млрд грн (+15,3%). Прирост денежных вкладов и сбережений в ценных бумагах составил 44,4% –до 23,454 млрд грн. Вместе с тем, накопления нефинансовых активов и сбережений в иностранной валюте остались на неизменном уровне – 329 млн грн и 1,111 млрд соответственно [9].

Анализируя далее структуру доходов можно добавить, что выплаты в первом квартале 2013 г. по социальным пособиям и другим полученным текущим трансфертам составили 134,204 млрд грн, а в аналогичном периоде 2012 г. – на уровне 122,222 млрд грн, которые не совсем являются благоприятной статьей доходов для инвестиций. Зарплата составила 135,753 млрд грн и 129,641 млрд грн соответственно.

Исходя из изложенного, можно говорить о том факте, что данная структура доходов населения неблагоприятна для инвестиций. А согласно опубликованным данным пресс-службы Национального банка Украины по состоянию на 1 июля 2012 г. в Украине находилось в обращении наличной валюты на сумму более 80 млрд дол., в 2011 г. – около 70 млрд. Таким образом, на сегодня более 50% средств население держит на руках, соответственно деньги не работают на отечественную экономику, что сопровождается большими потерями в количественных и качественных показателях инвестиционного потенциала.

Президент Украинского аналитического центра А. Охрименко отметил, что в 2012 г., именно большое количество наличной валюты на территории Украины является главным фактором, который влияет на девальвационные ожидания на украинском финансовом рынке. Факторы другого порядка: внешний долг, сальдо внешней торговли, динамика прямых инвестиций – носят вспомогательный характер [10].

Также значительным инвестиционным потенциалом выступают привлеченные инвестиционные ресурсы путем выпуска территориальных долговых обязательств, которые носят на сегодня разовый, индивидуальный характер. К тому же схема возмещения и возобновления кредитных инвестиционных ресурсов недостаточно продумана и налажена. Это нивелирует возможность использования средств местных бюджетов как источника инвестиционных ресурсов на местах [11, с. 74]. В мировой практике выпуск территориальных ценных бумаг (ТЦБ) является основной формой территориальных займов, поскольку обходится дешевле, чем ссуда в банке, за счет налоговых льгот. В США, например, где рынок ценных бумаг развит в наибольшей

степени, доля территориальных ценных бумаг составляет более половины рынка и превышает долю корпоративных бумаг. Основными покупателями ТЦБ выступают: население, коммерческие банки, страховые и пенсионные фонды, другие организации и предприятия. У этих бумаг более высокая, по сравнению с банковским депозитом, доходность за счет налоговых льгот, и они более надежны по сравнению с бумагами акционерных обществ или банков.

Организация территориальных займов – это новая сфера финансовой деятельности для администраций территорий, в перспективе – один из важнейших способов исполнения доходной части. Другими словами, в процессе организации привлечения средств в бюджет и также их расходования, у администрации появляется относительная свобода и самостоятельность, одним из элементов которых стала возможность организации займов для реализации проектов в социально-экономической сфере. Для Украины это стало бы большим шагом вперед на пути улучшения динамического процесса взаимодействия интегрированных видов инвестиционного потенциала.

Кроме обозначенных, игнорируются такие способы инвестирования реальной экономики за счет бюджетных средств, как взносы в уставной фонд. Вложение бюджетных средств в уставные капиталы юридических лиц, по сути, является инвестированием средств бюджета в различные отрасли экономики.

1. Анализируя практическое состояние украинской экономики на данном этапе, можно выделить основные причины падения ее показателей, а приняв соответствующие меры, они могут стать мощным способствующим механизмом формирования не только инвестиционного потенциала, но и потенциала экономики в целом.Так, социально-экономические преобразования в Украине по-прежнему определяются не научно-обоснованными подходами, а интересами политической власти и бизнес-структур, которые пренебрегают экономическими и социальными реалиями, руководствуясь субъективными и часто некомпетентными соображениями [12].

2. Кроме того, необходимо отметить, что наличие теневого сектора окончательно искажает национальные счета, не даёт возможности государственным органам Украины точно определять потребности экономики в материальных ресурсах и уверенно прогнозировать будущее состояние экономики. Собственно, теневая экономика существует во всех странах мира. Но для Украины это особенно серьёзная проблема – тенизация украинской экономики демонстрирует небывалые темпы роста и оценивается отдельными экспертами в пределах 60% ВВП, что является на современном этапе реальной угрозой национальной безопасности государства [13, с. 158]. Характерными особенностями являются низкий уровень инвестиций и стремление нажиться на государственных активах. Тенизация экономики также приводит к уменьшению поступлений в государственный бюджет и содействует оттоку капитала за границу. По некоторым оценкам, из Украины ежегодно вывозится до 3 млрд дол. США [14, с. 18].

3. По мнению специалистов Государственного департамента США (U.S. State Department), такое состояние украинской экономики обусловлено сложной законодательной базой, некачественном корпоративным управлением, слабой защитой контрактов, сильным регуляторным давлением со стороны государства, неэффективностью судебной системы и высоким уровнем коррупции [15].

4. Следует улучшить фискальную стабильность, особенно в таких областях, как защита инвестиций и имущественных прав. Крайне важными также являются борьба с монополией, развитие финансовых рынков, уменьшение бюрократии, сроков таможенного оформления и давления со стороны контролирующих органов на бизнес.

Важным источником инвестиционного потенциала является развитие небанковских кредитно-финансовых институтов. Привлечение венчурного капитала к финансированию малого и среднего инновационного бизнеса как важное направление инновационной политики – оптимальный механизм национальной экономики, ее структурной перестройки. В украинском государстве возможности инвестирования незначительные, поэтому инициировать венчурное предприятие может, в большин-

стве случаев, негосударственный капитал [16, с. 163]. Преимущества венчурного финансирования заключаются в том, что создаваемые небольшие фирмы имеют доступ к финансовым ресурсам, а также возможность консультаций по вопросам производства, финансов, управления персоналом, чем обеспечиваются гибкость в управлении и скорость принятия решений. Венчурный капитал традиционно ориентируется на малые и средние предприятия, отдавая преимущество частным компаниям и совместным предприятиям. Приоритетными для венчурного капитала являются отрасли, продукция которых имеет значительный внутренний рынок сбыта, и такие, которые не зависят от импорта. Наличие экспортного потенциала повышает привлекательность предприятия, но не является существенным фактором инвестиций. Обычно срок венчурного финансирования составляет около трех-пяти лет. После окончания срока инвестор выходит из бизнеса, продавая свою часть основного собственника или третьей стороне – например, стратегическому инвестору.

В Украине работников институтов кредитования больше интересует обеспечение, а не бизнес-планы. Не склонные к риску украинские банки не принимают участие в компаниях венчурного капитала, как ни берут в них участие и другие институциональные структуры, такие как пенсионные фонды и страховые компании. Поэтому основным источником инвестиций для инновационной деятельности стал венчурный капитал. Главными его составляющими являются не государственные, а свободные финансовые средства больших компаний, пенсионных фондов, страховых компаний и других коммерческих структур.

Не менее важным является внимание к вопросам повышения доходности предприятий промышленной сферы путем изменения отношения менеджмента к такому объекту управления и анализа, как интеллектуальная собственность, повышению эффективности ее использования и создания системы учета объектов интеллектуальной собственности (ОИС) в результате применения системы специальных количественных показателей. Это прежде всего относится к промышленным изобретениям, полезным моделям, ноу-хау, а также к таким ещё недостаточно распространенным в нашей стране «рыночным» ОИС, как гудвилл, бренды, базы данных и основанная на них информация, лицензии [17, с. 52]. Вышеуказанные нематериальные активы могут выступать как частью ресурсного потенциала, который способствует выпуску конкурентоспособной, инновационной, высокотехнологической продукции, так и предметом купли-продажи, став активным участником рыночных отношений, а также могут легко превращаться в деньги. В целом внедрение эффективного использования объектов интеллектуальной собственности может способствовать увеличению финансового потенциала предприятий, а также уровня производственного потенциала как составляющей совокупного инвестиционного потенциала.

Становление эффективного фондового рынка также будет важным этапом на пути формирования рыночной экономики и активизации инвестиционных процессов. Ликвидный и прозрачный фондовый рынок имеет возможность способствовать повышению конкурентоспособности отечественной экономики [18, с. 47]. В отличие от аккумулирования и перераспределения денежных средств через банковскую систему, фондовый рынок ориентируется на привлечение долгосрочных денежных ресурсов, способных обеспечить процесс расширенного воспроизводства. Кроме того, ресурсы, привлеченные с помощью фондового рынка, дешевле, чем банковские. Поэтому фондовый рынок может выступать альтернативным источником инвестиционных ресурсов и конкурировать с банковской сферой в обеспечении экономики финансовыми ресурсами.

Этот вопрос более подробно раскрыт в работе И. Карева, который уделяет внимание анализу влияния фондового рынка на рост инвестиций. Автор показывает на основе соответствующей регрессионной модели на примере российской экономики, что при увеличении капитализации фондового рынка на 10% объем инвестиций увеличится на 6,48%. Таким образом, влияние фондового рынка на рост инвестиций более су-

щественно, чем изменение уровня процентных ставок. Следовательно, в рамках государственной политики, направленной на стимулирование инвестиций, целесообразно направить усилия на развитие фондового рынка, где государство выполняло бы роль не только регулятора, но и маркемейкера, осуществляющего поддержку тех или иных инвестиционных продуктов [19].

Стоит отметить, что размер депозита также можно отнести к преимуществам современных фондовых бирж. Вполне реально, без лишних трудностей и документов, получать маржинальное кредитование и смело осуществлять крупные торговые операции. Таким образом, все стороны процесса получают свои материальные блага.

**Выводы.** Существующие серьезные проблемы в ограниченности инвестиционных ресурсах свидетельствуют о необходимости усовершенствования механизмов формирования источников инвестиционного потенциала, в частности окончательно не сформирована целостная система отбора, оценки, мониторинга, корректировки и координации действий в вопросах инновационных методов формирования потенциала профильных отраслевых министерств, что не способствует обеспечению общегосударственных приоритетов. Указанный перечень проблем требует реализации на основе государственных институтов, а также разработки национальной стратегии и механизмов формирования инвестиционного потенциала украинской экономики. Можно добавить следующее: в условиях современных интеграционных процессов прослеживается взаимозависимость и взаимообусловленность использования источников, и только в комплексе они образуют интегрированную систему обеспечения инвестиционной деятельности в Украине. С учетом политической и экономической ситуации в стране наиболее перспективные направления: увеличение объема инвестиционных ресурсов в экономике – развитие инфраструктуры фондового рынка; замещение финансовых институтов, выполняющих роль финансовых посредников, институтами, осуществляющими непосредственную связь инвесторов с объектами инвестирования с целью минимизации стоимости ресурсов. Еще одним эффективным инструментом улучшения количественных и качественных показателей инвестиционного потенциала, а также интенсификации динамического процесса взаимодействия его интегрированных видов является направление бюджетных средств на финансирование программ на конкурсной основе с использованием инструментариев государственных ассигнований. Такие мероприятия были бы эффективны при условии образования Украинского банка реконструкции и развития. Исследованные проблемы обозначили возможность определения дополнительных путей формирования источников инвестиционного потенциала в определенных аспектах экономической деятельности. Широкий спектр привлекаемых источников инвестиционного потенциала обуславливает дальнейшее рассмотрение этой проблемы в контексте национальной экономики Украины.

## Список использованных источников

1. Аспекти управління інноваціями проектно-орієнтованих організацій: монографія / В.Р. Молодецький, Р.Б. Тян, В.А. Ткаченко та ін. / за наук. ред. проф. Р.Б. Тяна і проф. В.А. Ткаченка. – Д.: Монолит, 2012. – 242 с.

2. Лєонов С. Інвестиційний потенціал банківської системи України: монографія / С.В. Лєонов. – Суми: ДВНЗ УАБС НБУ, 2009. – 375 с.

3. Беззубко Л. Инвестиционный потенциал современного города / Л.В. Беззубко // Основы экономики, управления и права. – 2012. – № 1. – С. 10–14.

4. Быковский В. Концептуальные подходы к анализу инвестиционного потенциала региона / В.В. Быковский // Вестник ВГ. Серия: Экономика и управление. – Воронеж, 2005. – №1. – С. 43–47.

5. Зенченко С. Инвестиционный потенциал региона [Электронный ресурс] / С.В. Зенченко, М.А. Шемёткина // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». – 2007. – № 6. – Режим доступа: http://www.ncstu.ru

6. Бармашов К. Формирование экономического механизма инновационно-инвестиционного процесса в условиях устойчивого развития предприятия / К.С. Бармашов, Л.В. Бармашова, Т.С. Викторова; под ред. Л.В. Бармашовой. – Вязьма: филиал ФГБОУ ВПО «МГИУ» в г. Вязьме, 2013. – 120 с.

7. Музыко Е. Проблемы и пути трансформации инвестиционного потенциала страны в инвестиционную ёмкость отдельных хозяйствующих субъектов / Е.И. Музыко // Сборник научных трудов НГТУ. – Новосибирск, 2009. – № 4(58). – С. 91–96.

8. Паливода К. Капітальні інвестиції: фінансово-економічна сутність та форми прояву / К.В. Паливода // Банківська справа.– 2009. – № 3. – С. 46–55.

9. Доходи населення [Електронний ресурс]: Державний комітет статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

10. Сколько валюты украинцы держат «под подушкой» [Электронный ресурс] // UBR. – 2012. – 1 октября. – Режим доступа: http://ubr.ua/finances/exchange-market/skolko-valuty-ukraincy-derjat-pod-podushkoi-167142

11. Ванькович Д. Аналіз фінансових джерел формування інвестиційних ресурсів в Україні / Д.В. Ванькович, Н.Б. Демчишак // Фінанси України, 2007. – № 7. – С. 72–84.

12. Веретенникова О. Предпосылки, упущенные возможности и пути активизации инвестиционного процесса в Украине/ О.В. Веретенникова, Ю.А. Ишкова // Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції, 16–17 лютого 2011 р., м. Макіївка // Нгуєн Він Фіонг. Оцінка сучасного стану інвестиційної діяльності України / Нгуєн Він Фионг // Науковий вісник ЧДІЕУ. – Чернігів, 2011. – № 3. – С. 98–104. – Режим доступа: http://www.nvisnik.geci.cn.ua/pdf/2011/nv_3(11)/098-104.pdf

13. Новий курс: реформи в Україні 2010-2015. Національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦНБУВ, 2010. – 232 с.

14. Борщ Л. Інвестиції в Україні: стан, проблеми і перспективи / Л.М. Борщ. – К.:Знання, КОО, 2002. – 318 с.

15. Украина вошла в ТОП пяти худших экономик мира [Электронный ресурс] // EUROUA. – 2011. – 6 июля. – Режим доступа:http://euroua.com/ukraine/economic/469-5-28

16. Умєров Р. Організаційний механізм інвестування інноваційної діяльності малого і середнього бізнесу України / Р.Є. Умєров // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 12 (126). – С. 161–164.

17. Вильский Г. Инновационная деятельность и эффективность использования промышленной интеллектуальной собственности на предприятии / Г. Вильский, Т. Калинюк, А. Гурченков// Економіст. – 2007. – № 1. – С. 52–55.

18. Кабанов В. Активізація фінансових інвестицій як складова стратегії стабілізації та зростання економіки / В.Г. Кабанов // Фінанси України. – 2010. – № 5. – С. 39–47.

19. Карев И. Об источниках инвестиционных ресурсов в экономике / И.В. Карев // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. – Воронеж, 2010. – № 2. – С. 216–220.

*У статті проаналізовано певні ресурсні джерела, які становлять інвестиційний потенціал національної економіки України. Розглянуто механізми формування джерел з елементами інновацій та їх переваги. У процесі дослідження цієї проблеми виявлено необхідність подальшого удосконалення ефективності формування інвестиційного потенціалу шляхом покращення кількісних та якісних показників окремих потенціалів, що утворюють ефективну інтегровану систему забезпечення інвестиційної діяльності в Україні.*

***Ключові слова: ресурсні джерела, інвестиційний потенціал, збережені кошти громадян, інновації, територіальні боргові зобов'язання, венчурний капітал, брокерська послуга банку, довірче управління активами, інтелектуальна власність, фондовий ринок.***

*The article analyzes the specific resource sources, which are components of the investment potential of the national economy of Ukraine.The mechanisms of sources formation with the elements of innovations and their advantages are considered. During the investigation of the problem revealed the necessity of further improvement the efficiency of formation of investment potential by improving quantitative and qualitative indexes of private potentials that constitute an effective integrated system providing investment activity in Ukraine.*

***Key words: resource sources, investment potential, well-kept facilities of citizens, innovations, territorial debt obligations, venture capital, bank brokerage services, confidence management by assets, intellectual property, fund market.***

*Одержано 4.03.2014.*

УДК 330.341.1

**А.З. СЕЛЕЗНЕВ,**
*доктор экономических наук, профессор*
*МГИМО (У) МИД России (Москва, Россия)*

**Л.Г. ЧЕРЕДНИЧЕНКО,**
*доктор экономических наук,*
*профессор РЭУ им. Г.В.Плеханова*

# РЕСУРСЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

*В статье аргументируется необходимость пересмотра структурной политики государства как фактора активизации инновационного процесса в России. В центре внимания – материальные, трудовые и финансово-кредитные ресурсы, несоответствие тенденций их формирования интересам повышения экономической безопасности страны. Предлагается закрепление инвестиционно-воспроизводственной доминанты неоиндустриального развития, отказ от практики превращения выручки от экспорта в зарубежный финансовый актив государства.*

***Ключевые слова**: топливно-энергетическая и первопередельная доминанты в структуре производства в экономике России, неадекватность ресурсной модели потребностям неоиндустриального развития, материальные, трудовые, финансово-кредитные ресурсы.*

Считая обоснованными выводы ученых, проводивших специальные исследования и выступавших с рядом публикаций по проблематике инновационного процесса и неоиндустриальной формы его проявления в последние годы [1], органы власти декларируют это в стратегии развития на перспективу [2]. На этой основе предполагается достижение качественно новых конечных результатов. Однако следует признать, что отраслевая, воспроизводственная и ресурсная составляющие в модели экономического развития России не адекватны этой целевой установке. Формой проявления такого несоответствия является отсутствие стратегии в ресурсном обеспечении неоиндустриализации. Подтверждается это, прежде всего, тем, что в объеме ВВП преобладают сырьевая, первопередельная составляющие, велика доля посреднических услуг, связанных с движением и потреблением масштабно импортируемых товаров в обмен на рентные доходы. Недооценивается значение развития «оцифрованной» техники в ресурсном обеспечении интенсивного (инновационного) типа воспроизводства. По официальным данным, в 2008–2013 гг. от 42 до 47% доходов федерального бюджета составляли нефтегазовые. В условиях чрезвычайно высокой зависимости бюджета от экспорта энергоносителей естественна тенденция роста доли экспортируемой нефти в объеме ее добычи. На увеличение объема экспорта нефти рассчитана сдача в эксплуатацию мощного нефтепровода «Восточная Сибирь – Тихий океан». При всей значимости проекта инвестиции в его реализацию хотя и содержат инновационную составляющую, но по совокупным затратам связаны все же с «трубой», а не с расходами по глубокой переработке нефти. Интенсивно будет экспортироваться продукт экстенсивного развития отрасли. Аналогично растет экспорт газа, в том числе сжиженного – даже по снижающимся ценам. С учетом отмеченных выше реалий значительная часть доходов федерального бюджета России выводится для резервирования и направляется в Резервный фонд и Фонд национального благосостояния. Их общий объем на начало 2014 г. превышал 5 трлн руб. Средства используются для вложений в зарубежные финансовые активы, не инвестируются для финансирования развития национальной экономики. Теряется исторически значимое время, что закрепляет деин-



*© А.З. Селезнев, Л.Г. Чередниченко, 2014*

дустриализацию целых отраслей и недопустимое в новом веке технологическое отставание.

Поскольку изменение ситуации в общественном производстве возможно только при условии радикального технико-технологического «прорыва» на базе неоиндустриализации и вертикальной интеграции производства в расчете на углубление кооперации труда и согласование всех взаимосвязанных функций, при нынешних темпах модернизации на это потребуется немало времени. Оно необходимо также и для подготовки кадров соответствующей квалификации. В связи с этим, а также с учетом темпов развития экономики стран-конкурентов и необходимости обеспечения национальной экономической безопасности может использоваться модель развития, суть которой – в постепенном наращивании инновационного потенциала на основе инвестиций, прежде всего, в государственный сектор национальной экономики. Из этого следует табу на дальнейшую приватизацию, хотя иными являются представления правительства об условиях экономической безопасности страны. Необходима государственная монополия, способная выдержать высокие, но контролируемые затраты и фондоемкость на «старте» запуска инновационной модели. Должны быть активизированы инвестиции в экспериментальную базу фундаментальных исследований, в отраслевую прикладную науку, в профессиональное образование разного уровня.

В сложившейся ситуации с учетом курса на неоиндустриализацию (а она по определению должна быть крупномасштабной, инновационной по сути) проблема материальных, трудовых, финансово-кредитных ресурсов обостряется. Действующая в России экономическая модель использования ресурсов названному курсу не вполне адекватна. Она не учитывает необходимости решения основной проблемы – формирование качественно новых внутренних пропорций ВВП. Важно преодолеть зависимость от импорта в решающих отраслях экономики. Пока с импортом меньше проблем, чем с организацией производства при наличии доходов от экспорта энергоносителей. Требуется создание всей совокупности условий национальной экономической безопасности. Кстати, в Доктрине продовольственной безопасности России, утвержденной Указом Президента РФ от 30 января 2010г. № 120 (см. «Российская газета, 3 февраля 2010г.), определены пороговые значения по долям отечественной продукции в удовлетворении потребностей населения. Эти значения довольно высоки – от 85% по мясу и мясопродуктам, до 95% – по картофелю и зерну. Но при этом в Доктрине не определена доля отечественных средств производства для производства названных видов сельхозпродуктов. Воспроизводственный аспект продовольственной безопасности не прослеживается. Аналогичная ситуация в лесном хозяйстве – на огромных территориях лес погибает. Нет прежней системы лесного хозяйства, занимавшейся воспроизводством лесного богатства, его экологической защитой. Невнимание на государственном уровне к развитию целого ряда отраслей проявляется в недооценке значения государственного регулирования производства средств производства на базе остатков машиностроительного комплекса страны, который пока еще мог бы быть стартовой площадкой неоиндустриализации и инновационного процесса. В весьма острой форме проявляются последствия ликвидации многих предприятий легкой промышленности по причине их необеспеченности современными, конкурентоспособными средствами производства. Это привело к тому, что доля отечественных производителей в производстве продукции легкой промышленности в 2013 г. не превышает четверти, а три четверти импортируется. Подобное имеет место и в производстве продукции машиностроения, продовольствия, средств современной связи (мобильные телефонные аппараты). Для производства многих видов высокотехнологичной продукции средства производства импортируются, организуется «отверточное» производство легковых автомобилей. С ликвидацией «Атоммаша» страна лишилась возможностей использования многих видов отечественного оборудования, необходимого для развития атомной энергетики.

Экономический рост в отраслях, ведущих за собой другие отрасли, возможен только на базе продуктовой модели, а не модели монетаризма и общего «баланса» товары-

деньги. Основной остается проблема восстановления на качественно новом уровне производства в первом подразделении – в производстве самых современных средств производства, особенно первого подотдела – для производства «оцифрованных» средств производства – высокопроизводительной техники нового поколения. Это базисное условие роста производства средств производства, о которых еще 10-15 лет назад мы имели самое общее представление. Теперь эти блага тоже в основном импортируются.

Напомним, что в мае 2003 г. в послании Президента Российской Федерации Федеральному Собранию была поставлена задача удвоения объема ВВП в течение 10 лет. «Стартовые» темпы прироста ВВП в России тогда составляли 4,3-4,4%. Предполагался среднегодовой темп прироста не ниже 7,15% – более чем в два раза выше среднемировых темпов того периода. Десять лет прошло, а удвоения самых значимых объемов производства не получилось. На уровне статистической погрешности был рост ВВП в 2013 г. После 2008 г. среднегодовые темпы прироста ВВП были ниже необходимых 7,15% прежде всего потому, что рост был ориентирован в основном на увеличение добычи нефти и газа, а также на производство услуг, в том числе по бесконечной ликвидации последствий катастроф (пожары, авария века на Саяно-Шушенской ГЭС, аналогичные по последствиям наводнения, взрывы складов с боеприпасами, ликвидация химического оружия, демонтаж ракетных установок и т.п.). Остается полуразрушенным машиностроение, где могли бы производиться более эффективные средства производства. За последнее десятилетие в отдельных отраслях удалось улучшить ситуацию. В частности в металлургии обеспечено ее приспособление к потребностям современного производства. В этом плане совершен технологический «прорыв». Примером являются мощности в г. Выкса (Нижегородская обл.). Однако на общем фоне этого явно недостаточно.

Необходимо восстановление масштабов производства отечественного высококачественного цемента – основы реализации инвестиционных проектов, связанных с капитальным масштабным эколого-защитным, социально-культурным, жилищным и с промышленным строительством. По этой причине растет доля импортируемого из Турции и Ирана низкокачественного и сравнительно более дешевого цемента. Его основными потребителями являются строительные организации Южного и Северо-Кавказского федеральных округов. Использование импортируемого цемента, как отмечают специалисты, может стать миной замедленного действия при восстановлении жилого фонда, разрушенного во время катастрофы в г. Крымске и его окрестностях. Тем более не годится этот материал в промышленном и гидротехническом строительстве. Проблемы производства основных стройматериалов как базы крупномасштабной индустриализации требуют повышенного внимания к развитию отрасли при финансовой поддержке государства, в том числе и в форме целевого пополнения уставных капиталов компаний, имеющих опыт производства высококачественного цемента («Новоросцемент», «Мордовцемент» и др.). К сожалению, их финансовая поддержка в федеральном бюджете на очередную «трехлетку» (2014-2016 гг.) не значится, хотя в целом в российской экономике предусмотрено увеличение инвестиций не менее чем до 25% к ВВП за три года (к 2015 г.) и до 27% за пять лет (к 2018 г.).

Проблема совместимости качества результатов взаимодействующих звеньев кооперации труда решаема только на базе вертикальной интеграции. Обнадеживает развитие корпораций типа «Ростехнологии». В их масштабах основной задачей остается обеспечение совместимости (адекватности) деятельности звеньев кооперации труда. Это достигается на основе подчинения функционирования каждого звена достижению конечного результата. При этом преодолевается неполное соответствие решаемым задачам занятых здесь трудовых ресурсов. Организуется переподготовка кадров. Весьма положительной тенденцией последних лет является поддержание таких компаний выделенными на целевой основе значительными бюджетными средствами.

В использовании **трудовых ресурсов** в масштабе страны в целом нет выверенной стратегии. Недооценивается положение теории, что этот вид ресурса следует разви-

вать не только как создающий блага, но и как фактор радикального изменения состава и структуры производимых благ на основе развития способностей людей. А способности, имеющие отношение к экономике, совершенствуются в процессе труда по восходящей линии, с переходом от участия в менее сложных процессах к более сложным. Настоящих работников долго и с определенной целевой установкой «выращивают». В этом плане уникален и поучителен японский опыт. В России отказались от советской системы «выращивания» кадров, но не создана новая система. Восприняты и реализуются убогая концепция семьи как поставщика трудовых ресурсов на рынок труда, концепция «естественного уровня безработицы». «Естественный уровень безработицы» оправдывает бездеятельность органов власти в решении проблемы ее полной ликвидации. В России не решается проблема снижения ее небывалого в мирное время уровня. Первостепенной остается проблема занятости. Предельные значения фактической безработицы (от 33,5% в Чеченской республике до 47,3% в Республике Дагестан) являются следствием неэффективной политики федерального центра, декларирующего мнимое благополучие и «успешность». Реальностью, однако, стала массовая утрата навыков к труду, обусловившая неспособность людей участвовать в процессе труда на высоком технологическом уровне. Спрос предприятий на технологии высокого уровня остается низким: лишь 24 млн человек из 68 млн чел. работающих заняты в сфере материального производства, где приобретаются современные трудовые навыки и формируется атмосфера взаимодействия и соперничества, положительно влияющая на общий результат. Массовая безработица подобное исключает – чаще всего надолго. В этой связи требует поддержки требование президента России, сформулированное по отношению к правительству страны – обеспечить создание и модернизацию 25 млн высокопроизводительных рабочих мест к 2020 году [2]. Это примерно столько, сколько их имеется в промышленности в настоящее время.

Безработица является реальностью не только в республиках Северного Кавказа, где была гражданская война, но и в других регионах. Негде работать коренному населению Крайнего Севера, Восточной Сибири и Дальнего Востока страны (якуты, чукчи, эвенки, камчадалы, буряты и др.). Бывшие оленеводческие хозяйства уничтожены. В Республике Тыва безработица также на «примерном европейском уровне» (23%) – как в Испании. В социальном государстве, каким декларирована Россия в ст. 7 Конституции РФ, в таких масштабах безработица должна быть исключена. При этом центральной задачей должно быть изменение характера и повышение производительности труда как доминанты образа жизни, предполагающего качественно новую модель потребления и использования свободного времени людей – при сокращении продолжительности рабочего дня. В России для всех чиновников при твердых окладах продолжительность рабочего года в днях сокращается за счет введения новых праздников. Получающие зарплату в зависимости от выработки эти новшества воспринимают с нескрываемой иронией по поводу связи теории рынка труда с практикой и в праздничные дни подрабатывают.

Проблема адекватности личного фактора производства требованиям инновационного процесса на основе неондустриализации обостряется. Структура совокупного работника по профессионально-квалификационному составу, в конечном счете, предопределяет факторные условия общественного воспроизводства. Это подчеркивает значимость адресной подготовки и повышения квалификации кадров всех уровней на основе госзаказа. Реальные тенденции в этой области консервируют модель развития, исключающую инновационность как определяющую характеристику. К сожалению, негативная динамика структуры совокупного работника в обозримой перспективе не будет преодолена при отсутствии в этой области соответствующей стратегии. Не поможет и формирование «наверху» кадрового резерва, не имеющего представления о неоиндустриальной модели развития. Этот резерв специально не образован, то есть не «выращивался». В основе его формирования – принадлежность к правящей партии. Решение проблемы трудовых ресурсов осложнится в связи с высокой смертностью самой

активной части работающих от десятков видов случающихся все чаще и по всей стране аварий и техногенных катастроф. Это является следствием эксплуатации отжившей свой век техники, низкого уровня подготовки кадров.

Экономический рост будет тормозиться тем, что возрастет «социальная» доля фонда потребления в связи со старением населения, ограничится накопление как основное условие расширенного воспроизводства. «Старение» населения всегда было фактором консерватизма в структуре потребления и в действии стимулов к труду. Проблема качества и квалификации работающих еще более обострится. Запущенность социальной инфраструктуры мелких поселений, где проживают не менее 8-10% населения страны, завершит процесс превращения этой части граждан в самый неперспективный (с точки зрения вовлечения в современное производство) слой населения. Сегодня это можно поправить улучшением бюджетного финансирования социальных программ и повышения эффективности их реализации на местах. Один лишь материнский капитал не решит проблемы повышения рождаемости. «Заброшенность» малых деревень стала фактором роста неграмотности проживающих там детей.

Возрастающие трудности связаны с **финансовыми и кредитными ресурсами**, поскольку технико-технологическая отсталость наукоемких и фондоемких отраслей при сложившемся уровне цен и спросе проявляется в низкой рентабельности отраслей и незначительных доходах, которые после уплаты налогов могли бы быть направлены на инвестиции. Получается так, что «отказ от нефтяной иглы» невозможен в оперативном и директивном порядке. Он не может быть слишком быстрым, но и промедление в условиях присоединения России к ВТО опасно. Для активизации этого процесса представляется приемлемой следующая схема ресурсного обеспечения неоиндустриализации.

1. Максимально используется потенциал предприятий несырьевого сектора, на продукцию которых является устойчивым спрос на внутреннем и международных региональных рынках. Это в полной мере относится к отраслям военно-промышленного комплекса, занимающего все более прочные позиции на мировом рынке. По официальным данным, в 2012 г. объем экспорта поставок продукции российского ВПК превысил 14 млрд долларов. Уместно напомнить, что максимальным было снижение экспорта продукции военного назначения (до 1,7 млрд. руб. в год) в первой половине девяностых годов. В конце 2012 г. портфель заказов российскому ВПК превышал 43 млрд долларов. Военную технику из России импортируют 35 государств различных регионов мира. В военно-техническом сотрудничестве с Россией участвуют 80 стран.

В действующей модели выручка от экспорта продукции ВПК используется для импорта оборудования в целях модернизации предприятий, способных выпускать продукцию двойного назначения. При сложившейся в последние десятилетия недооценке в теории и на практике проблематики пропорций воспроизводства и явном упадке отраслей, производящих средства производства для производства наукоемких средств производства и военной техники, использование валютной выручки остается формой выхода из трудного положения. Поэтому надо сокращать импорт всего, что может быть произведено в России.

2. На базе отечественных и «смешанных» технологий быстро наращивается наукоемкое производство на экспорт и для внутреннего рынка в сырьевых отраслях, использующих воспроизводимые и иные ресурсы (сельское хозяйство, производство продуктов питания, переработка леса и древесины, рыбоводство и рыболовство, промышленность по производству удобрений и средств защиты растений, стройматериалов и т.п.). Россия, будучи лесной державой, является второстепенным экспортером продукции переработки древесины. Возможности ее в этом отношении уникальны – страна является лидером по площади лесных массивов. В сравнительно короткий период в регионах, имеющих достаточные трудовые ресурсы, может быть осуществлена радикальная модернизация заготовки и переработки древесины, производства из нее высококачественных материалов для экспорта и для удовлетворения растущих вну-

тренних потребностей. Спрос на эту продукцию на первом этапе будет возрастать в странах СНГ и в Китае. При колоссальных запасах древесины и при возможностях ее доставки в места переработки водным транспортом реально возможна радикальная модернизации отрасли. Россия вполне может стать лесоперерабатывающей державой. Это предполагает создание современной отрасли лесного хозяйства, занимающейся воспроизводством, «лечением» лесных массивов на научной основе.

3. В агропромышленном комплексе, в отрасли рыбоводства и рыболовства назрела радикальная реформа, целью которой должно стать возрождение села, а также крупных государственных и кооперативных предприятий в отраслях продовольственного комплекса. На этой основе возможно постепенное возрождение в регионах центров подготовки и повышения квалификации соответствующих кадров. Выручка от экспорта продукции сырьевых отраслей на базе нового подхода к использованию воспроизводимых ресурсов может стать источником для оплаты импорта техники и ряда товаров, традиционно не производимых в России.

4. Значительные возможности финансовой поддержки реального сектора экономики связаны с улучшением бюджетного финансирования национальной экономики. Оно относительно ухудшается. Доля расходов на национальную экономику в расходах федерального бюджета в 2012–2014 гг. сокращается с 17,3% до неполных 13%. Фактически и указанные выше проектируемые расходы на национальную экономику были «урезаны» в пользу национальной обороны и других разделов, что стало основанием для очередного засекречивания структуры расходов бюджета. Масштаб «секретного» урезания расходов бюджета на национальную экономику связан с оценкой ее как «перефинансируемой». Продолжается реализация установки, согласно которой темпы роста расходов бюджета должны отставать от темпов роста ВВП. Подобная точка зрения представляется необоснованной. Невысокую долю расходов бюджета на национальную экономику в условиях модернизации производства следует увеличивать – хотя бы в меру роста ВВП. Иначе невозможен рост доли высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом внутреннем продукте к 2018 г. в 1,3 раза по отношению к уровню 2011 г., что предусмотрено Указом Президента России от 7 мая 2012 г. № 596.

5. Поскольку эффективность «антикризисной составляющей» в экономической политике государства оказалась невысокой даже при наличии нерационально используемой «подушки безопасности», пора в полной мере изменить порядок резервирования выручки от экспорта энергоносителей. Сегодня два создаваемых фонда (резервный и национального благосостояния) практически оказались фондами страхования рисков, связанных с ошибками и просчетами в экономической политике. В качестве таковых они слишком велики (по 2,6 трлн. руб.). Постепенно резервирование средств следует сокращать до оптимального уровня. Только на основе улучшения финансирования развития национальной экономики реальностью станут существенный прирост наукоемкого производства и рост его доходности. В перспективе постепенно следует максимально сократить использование Резервного фонда как зарубежного финансового актива и увеличить объем выделения ныне резервируемых средств на инвестиции. Сложившаяся после 2008 г. схема использования резервных финансовых ресурсов государства «работает» на укрепление экономики стран зарубежья в ущерб экономике России и за ее счет.

6. Активизация инновационного процесса немыслима без реформы кредитной системы. Крупным резервом пополнения кредитных источников неоиндустриализации остается запрет на «перелив» доходов граждан России на оффшорные счета. Для этого требуется политическая воля, принятие соответствующего закона. Возможность открытия банковских счетов в оффшорах открывает перспективу использования средств на счетах как кредитного ресурса зарубежья, а не собственной страны. «Закрытие» каналов перелива средств в зарубежье и увеличение кредитных ресурсов позволило бы сокращать внешний и внутренний государственный долг, рост верхних

пределов которых с начала перехода к трехлетним бюджетам, то есть с 2008 г., усиливается (табл. 1). И это происходит в ситуации, когда внешний корпоративный долг уже равнозначен объему золотовалютных резервов страны.

*Таблица 1.*

**Ежегодно устанавливаемые верхние пределы государственного внутреннего и внешнего долга Российской Федерации в 1995–2016 гг. (на конец года)**

| 1995–2004 гг. | | | 2005–-2015 гг. | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Годы | Предел государственного внутреннего долга (млрд руб.) | Предел государственного внешнего долга (млрд дол.) | Годы | Предел государственного внутреннего долга (млрд руб.) | Предел внешнего госдолга (млрд дол.) |
| 1995 | 159,3 | 129,9 | 2010 | 3301,8 | 63,3 |
| 2000 | 593,0 | 158,0 | 2011 | 4109,7 | 83,4 |
| 2001 | 575,7 | 148,2 | 2012 | 6976,4 | 65,2 |
| 2002 | 688,0 | 131,0 | 2013 | 6600,5 | 66,2 |
| 2003 | 842,1 | 127,3 | 2014 | 7590,3 | 75,8 |
| 2004 | 988,1 | 115,1 | 2015 | 8313,7 | 83,8 |
| 2005 | 998,5 | 106,9 | | | |

Источник: материалы приложений к законам о федеральном бюджете на соответствующие годы. Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» от 3 декабря 2012 г. № 216-ФЗ.

При этом не учитывается, что превзойдена полутриллионная (в долларах) отметка роста внешнего долга российских корпораций. Накопление госдолга неизбежно порождает «финансовую пирамиду» с необходимостью новых займов для погашения срочных и просроченных долгов и процентов по ним. Россия идет по этому пути.

7. Наличие существенных резервов инвестирования в неоиндустриализацию, пока не используемых, диктует внесение изменений в действующие законы, принятие новых. Необходим закон о проведении экспериментов в экономике с организацией соответствующего мониторинга и анализом результатов. Эксперимент должен иметь научное сопровождение уровня не ниже экономических институтов РАН, а не уровня Агентства стратегических инициатив, то и дело предлагающего примитивные «дорожные карты». Одной из них является «дорожная карта» Красноярского экономического форума – «карта перемен» на основе объединения в одной модели процессов и факторов, в названии которых первой является буква И (институты, инвестиции, инновации, интеллект, изобретения). Все это названо «драйвом мобилизации». Есть также «дорожная карта», в которой отражено «обоснование» необходимости доведения к 2018 г. доли госзаказов малому и среднему бизнесу почти до 25–30% (не менее двух триллионов рублей) от общего объема госзаказов порядка 7 трлн руб. Лоббирование малым и средним бизнесом названной доли и «научное сопровождение» такого лоббирования вполне объяснимо. Участники имитируемых электронных торгов уже давно получают коррупционную долю более 1 трлн руб. в год. Эта величина растет. Если участников кампании станет больше, рост коррупционного налога ускорится.

Чтобы экономические эксперименты не были коррупционными, их обоснование должно быть инициировано учеными, имеющими высокую научную репутацию. Но и при этом концептуальная схема эксперимента должна всесторонне и открыто обсуждаться – не как «секретный» бюджет, обсуждение которого, согласно Бюджетному кодексу, идет по иному регламенту. Критически должны оцениваться и результаты экспериментов – с последующей корректировкой. Опыт проведения экономических экспериментов в СССР был не вполне удачным только потому, что результаты их проведения должным образом не обобщались, не было организовано соответствующего мониторинга, ошибки не исправлялись, а усугублялись. Характерный пример – ми-

нистерский хозрасчет, открывший путь для получения неадекватных результатам труда доходов. Это многим понравилось. Затем с использованием имущества государства стали создаваться кооперативы, принесшие многим директорам доходы, достаточные для «эффективного» участия в приватизации. Критика этой практики была без реагирования на нее органов власти.

Сегодня многие «дорожные карты» имеют аналогичную подоплеку. Они становятся элементами декларируемых «стратегий», при этом последовательно реализуемых в самой негативной их части. Достаточно напомнить о том, что почти ничего не делается по преодолению социально опасной дифференциации доходов населения. В «Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» (утверждена Указом Президента Российской Федерации № 537 от 12 мая 2009 г.) в числе основных характеристик состояния национальной безопасности назван децильный коэффициент (соотношение доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения). Снижать сложившееся соотношение – не менее чем «дорожная карта». Фактически дифференциация усиливается, про карту забыли. Все это является следствием отсутствия механизмов, регулирующих перераспределение (в том числе и с помощью прогрессивных налогов) наиболее высоких доходов. Действующие механизмы ценообразования и получения доходов производителями благ и услуг исходят из трактовки «безмерности» предпринимательских способностей в официальных курсах экономической теории. Эти способности также «безмерно» и неограниченно вознаграждаются за счет разницы между выручкой и затратами. Практически это означает полную свободу в дифференциации оплаты труда, причем вне всякой связи роста заработной платы с ростом производительности труда. В такой ситуации мотивация результативного участия в инновационном процессе практически отсутствует. Работающие по найму в условиях инфляции получают «свое» в урезанном виде, что особенно касается мигрантов. Хозяева и менеджеры предприятий получают «свое» с многократной «добавкой» в различных формах. Это предопределяет соотношение средних доходов «крайних» децильных групп, не допускаемое нигде в мире. Россия оригинальна и в этом: не работать – так не работать, но получать, так получать. Эта «крылатая» мысль чиновников материализуется на их оффшорных счетах. В России за период трансформационного процесса названное соотношение приблизилось к 20:1. Есть своего рода «дорожная карта» формирования таким образом среднего класса. Политика оплаты труда и механизмы ее регулирования как не отражали, так и не отражают реальную результативность труда людей, входящих в крайние децильные группы. Нет никакой реакции на то, что после утверждения названной Стратегии децильный коэффициент угрожающе растет. А «приличные заработки» «предпринимательски мыслящего» среднего класса переводятся в оффшоры.

8. В сложившихся условиях взаимодействие государственного и негосударственного секторов обнаруживает неспособность эффективно использовать трансформированные экономические механизмы в качестве инструментов обеспечения роста. Заслуживают внимания идеи академика Ю.В. Яременко о возможном использовании модели «двухсекторной экономики», где довольно значительная, хотя и «малоподвижная плановая экономика соседствует … с быстроразвивающейся рыночной экономикой в виде мелких и средних предприятий» [3]. Степень этой свободы выше в негосударственном секторе. Но государственный сектор имеет другое преимущество – по определению он более устойчив и защищен. С помощью приватизации, перед которой происходит наращивание за счет бюджета активов приватизируемых компаний, указанная «защита» снимается. Делается все для того, чтобы был один частный сектор. В Китае их два. Как отмечал Ю.В. Яременко, активизировать госпредприятия побуждает то, что «рядом с этими предприятиями уже кипит жизнь второго сектора» [3]. Если конкуренция «оживляет» госсектор, его незачем ликвидировать. В России получилось так, что второму сектору «кипеть» не требуется, ибо он создан на грабительской основе, и его ближайшая цель – застраховаться от национализации, «вывести» ка-

питал из страны. Однако есть пределы разрушения госсектора. Его «критическая масса» должна быть сохранена. Планы приватизации госсектора после бюджетных вливаний реализуются по самым коррупционным схемам. Казалось бы, равным образом защищенные конституционно эти секторы экономики оказываются в неравном положении. Конфискация приватизированного преступным путем имущества криминального бизнеса не проводится и тем самым обеспечивается защита частной собственности. В то же время без защиты снова за бесценок приватизируется госсектор. Конституционной «равной защиты» разных форм собственности в стране просто нет.

Практически сложился механизм, дестимулирующий инновационный процесс на уровне основной массы работающих по найму. В среде чиновничества установка на формирование «среднего класса» воспринята усилением коррупционных начал в формировании доходов. Поражает воображение официальная статистика сохранения на высоком уровне числа преступлений, совершаемых лицами, имеющими особый правовой статус. По данным главы Следственного комитета Российской Федерации А. Бастрыкина, положение таково (табл. 2).

*Таблица 2*

**Численность чиновников разного уровня, имеющих особый правовой статус, по которым приняты решения об уголовном преследовании**

| | 2008 г. | 2009 г. | 2010 г. | 2011 г. |
|---|---|---|---|---|
| Принято решений об уголовном преследовании лиц, имеющих особый правовой статус | 594 | 758 | 761 | 556 |
| В 2011 г. указанная выше величина распределялась следующим образом: Следователи органов внутренних дел | | | | 53 |
| Следователи Следственного комитета | | | | 9 |
| Работники наркоконтроля | | | | 8 |
| Депутаты органов местного самоуправления | | | | 200 |
| Выборные главы муниципальных образований | | | | 208 |
| Судьи | | | | 4 |
| Члены избиркомов | | | | 12 |
| Прокуроры и их помощники | | | | 13 |
| Адвокаты | | | | 49 |

Источник: www. rg ru (9 декабря 2011 г.).

Отрыв доходов от реальных трудовых вкладов на основе присвоения ренты и «коррупционного налога» имеет крайне негативные последствия: такой механизм не может быть эффективным с точки зрения мотивации труда. В сложившейся экономической среде инновационный процесс отчасти ориентирован не на производство, а на разработку «инновационных» схем углубления криминализации экономики и всей бытовой сферы. Группы населения, имеющие высокие доходы, будут и впредь состоятельными для оплаты создания «необходимых» схем. Трудовая мотивация может быть действенной только в органическом единстве индивидуальных и коллективных результатов – как отражение факторных взаимосвязей в реальной кооперации труда. Это предполагает государственное макрорегулирование соотношения производительности труда и заработной платы. Оно ухудшается, потому что не регулируется.

В стране фактически ликвидирована действовавшая ранее система повышения квалификации работников государственной службы высшего уровня, способной готовить кадры и для эффективного проведения экономических и управленческих экспериментов. На этом пути требуются политическая воля и осознание необходимости более активного экспериментирования в экономике с анализом результатов экспериментов в среде, изменяющейся благодаря их проведению.

## Список использованных источников

1. Губанов С.С. Державный прорыв. Неоиндустриализация России и вертикальная интеграция / С.С. Губанов. – М.: Книжный мир, 2012; Селезнев А. Об одном исследовании проблематики воспроизводства / А. Селезнев, Л. Чередниченко // «Экономист». – 2014. – № 1.

2. Указ Президента России от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике».

3. Яременко Ю.В. Экономические беседы / Ю.В. Яременко. – М., 1999. – С. 198, 218.

*У статті аргументується необхідність перегляду структурної політики держави як фактору активізації інноваційного процесу в Росії. У центрі уваги – матеріальні, трудові та фінансово-кредитні ресурси, невідповідність тенденцій їх формування інтересам підвищення економічної безпеки країни. Пропонується закріплення інвестиційно-відтворювальної домінанти неоіндустріального розвитку, відмова від практики перетворення виручки від експорту у зарубіжний фінансовий актив держави.*

***Ключові слова: паливно-енергетична та першопередільна домінанти у структурі виробництва в економіці Росії, неадекватність ресурсної моделі потребам неоіндустріального розвитку, матеріальні, трудові, фінансово-кредитні ресурси.***

*We are considered the necessity of revision of the structural government policy as a factor of innovation process activation in Russia. There are material, labor, financial and credit resources, discrepancy between its formation trends and the interests of national economic security at the center of attention. We offer to fix the investment and reproductive dominance of neo-industrial development, to refuse practice of the conversion of export proceeds in the state foreign financial assets.*

***Key words**: **fuel and energy dominance in the production structure of Russian economy, inadequacy of the resource model to neo-industrial development needs, material, labor, financial and credit resources.***

*Одержано 21.02.2014.*

УДК 352(477)

**О.Р. СЕРГЄЄВА,**
*старший викладач Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля*

# МІСЦЕВЕ САМОВРЯДУВАННЯ У ПРОЦЕСАХ ДЕМОКРАТИЗАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА В УКРАЇНІ

*Досліджено значення місцевого самоврядування у процесах демократизації суспільства. Визначено роль громадянського суспільства у здійсненні суспільного вибору територіальними громадами. Проаналізовано роль місцевого самоврядування як фактору становлення громадянського суспільства. Встановлено взаємозв'язок процесів розвитку місцевого самоврядування та громадянського суспільства. Визначено напрями активізації участі населення у місцевому самоврядуванні з метою досягнення суспільно значущих результатів.*

***Ключові слова: громадянське суспільство, демократичні процеси, місцеве самоврядування, механізми взаємодії, територіальна громада, теорія суспільного вибору.***

Україна здійснює складний демократичний перехід до політично організованого, відповідального суспільства нової якості, в якому поступово підвищується рівень ділової активності та політичної участі громадян, забезпечення їхніх прав і свобод, формується нова структура соціального простору. Головною передумовою демократичного розвитку нашої країни є становлення та успішний розвиток інститутів громадянського суспільства, про що наголошується у Стратегії державної політики сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні [1].

Місцеве самоврядування як обов'язкова складова будь-якої демократичної держави є першоосновою в справі формування громадської ініціативи. З цієї точки зору місцеве самоврядування розглядається не тільки як складова публічної влади, а й передусім як явище суспільного життя і стратегічно важливий ресурс для розвитку громадянського суспільства.

Однак у даний час в Україні система місцевого самоврядування не відповідає потребам суспільства, про що свідчать: недостатня спроможність органів місцевого самоврядування створювати та підтримувати сприятливе життєве середовище, в якому людина мала б усі можливості для розвитку; неналежна відкритість та прозорість діяльності; недовіра населення. За цих умов все більшої значущості і гостроти набуває «проблема вибору», в аспекті визначення механізмів підвищення ступеню участі населення в управлінні суспільними справами та прийнятті управлінських рішень, що й обумовлює актуальність теми статті.

Питанню визначення ролі, місця та значення місцевого самоврядування у демократичних процесах присвячують дослідження зарубіжні та українські науковці у сфері юридичних, політологічних наук та державного управління.

Зокрема питання конституційно-правового регулювання взаємовідносин місцевого самоврядування та інститутів громадянського суспільства висвітлюються у працях П. Любченко, Ю. Мірошниченко, Г. Петриашвілі. Місцеве самоврядування розглядається як інститут громадянського суспільства такими авторами, як О. Батанов, В. Григор'єв, І. Дробот, А. Колодій, О. Петришин, В. Речицький, В. Селіванов, О. Скрипнюк, Ю. Тодика, як фактор становлення громадянського суспільства – М. Бажинов, Л. Герасина, В. Зимогляд, А. Карась, Р. Мельникова, А. Савєл'єв, Г. Чапала, О. Чувардинській, Н. Широкова. Однак складність та багатогранність цієї проблеми вимагає продовження наукових пошуків у цій сфері, оскільки вивчення громадянського суспільства та місцевого самоврядування як єдиного комплексу суспільних взаємо-



© О.Р. Сергєєва, 2014

дій допоможе виявити ефективні інструменти впливу різних суб'єктів управління на процеси перетворення України у дійсно демократичну державу.

Метою статті є визначення ролі місцевого самоврядування у процесах демократизації суспільства в Україні.

Сучасні тенденції демократизації України, а також міжнародні процеси, які відбуваються у світі змушують принципово по-новому підійти до розуміння ролі публічної влади в цілому, та місцевого самоврядування, зокрема, у демократичних процесах.

Тривалий час існувало переконання, що рішення, які приймаються державними, політичними організаціями та окремими політиками, повинні мати мету принесення всьому суспільству найбільшої користі. К. Віксель у 1897 р. вперше визначив політику як взаємовигідний обмін між громадянами та суспільними структурами. Згодом ця думка була розвинена і знайшла відображення у теорії суспільного (громадянського) вибору. Впродовж 60 – 70 рр. ХХ ст. на базі Вірджінського університету (США) та однойменного політехнічного інституту сформувалася «Вірджінська школа», так ще називають засновників теорії суспільного вибору. Провідним розробником її є лауреат Нобелівської премії з економіки 1986 р. Джеймс Б'юкенен. До активних прихильників належать Г. Таллок, У. Натер, Дж. Бреннан та інші вчені. Дж. Б'юкенен досліджував проблему, що лежить на стику економічної теорії та теорії державного управління. Все активніша участь держави у бізнесі та господарському регулюванні піднімає питання про практику прийняття рішень. І головним є розуміння того, як добитися, щоб прийняття законів, встановлення податків, розподіл бюджетних коштів, інші рішення владних органів насправді відповідали потребам суспільства, а не окремих осіб чи бізнес-груп. Він вважав, що мову слід вести не про пріоритет чи вибір певної політики (неокейнсіанської, монетарної або іншої), а про шлях обмеження державного регулювання та регламентації [2].

Предметом теорії суспільного вибору (ТСВ) є вивчення взаємозалежності і взаємодії політичних та економічних явищ. У полі зору ТСВ знаходяться державні фінанси, процес голосування, контроль за економікою, підтримка гарантованих цін на сільськогосподарську продукцію, орендна плата, приватизація майна підприємств, податкова система, діяльність уряду та ін.

Теорія суспільного вибору ґрунтується на таких методологічних засадах [3].

По-перше, вивчає методи і способи, за допомогою яких люди використовують державні заклади у своїх власних інтересах. Люди, які діють у політичній сфері, передусім, переслідують свої власні інтереси.

По-друге, базується на концепції «економічної людини», яка передбачає, що поведінка індивіда є раціональною. Це означає, що всі – від простого виборця до президента – керуються під час прийняття рішень правилом порівняння граничної вигоди і граничних витрат.

По-третє, розглядає політику як процес обміну голосами і передвиборчими обіцянками. Політика – це складний інституційний процес, на основі якого люди обирають різні альтернативи, зіставляючи їх зі своїми цінностями, оскільки вони на ринку обирають товар, керуючись лише власними перевагами. Це положення передає суть «методологічного індивідуалізму» Дж. Б'юкенена і школи суспільного вибору.

На політичному ринку існує конкуренція між людьми за вплив на прийняття рішень, за доступ до розподілу ресурсів, за місце в ієрархії управління. Тут діють три основні фігури: виборці, депутати і чиновники. У зв'язку з цим сферами аналізу ТСВ є виборчий процес, діяльність депутатів і бюрократів, політичне регулювання та конституційна економіка.

По-четверте, використовує мікроекономічний підхід для пояснення процесу прийняття політичних рішень. За цієї позиції влада – це засіб обміну, торгівлі, символ вартості, який використовується задля досягнення окреслених завдань. Звідси випливає, що не тільки влада є товаром, а й політичні відносини загалом є ринком влади. Прихильники ринкового тлумачення влади уявляють її як форму раціональної організації

людських прагнень. Тут панує активна конкуренція, що демонструє ділову компетентність, підприємливість, намагання просунутися в суспільній ієрархії нагору, силу волі тощо. Ринок влади, як і будь-який інший ринок, не вільний від розгулу пристрастей, пороків, демагогії.

Суспільний вибір являє собою зведення індивідуальних, приватних переваг в колективні рішення таким чином, щоб з мільйонів думок скласти одне рішення. Отже, найважливішою характеристикою колективного рішення є його неподільність, оскільки зачіпаються інтереси всіх. Воно стає обов'язковим для всіх і в разі необхідності його примушують виконувати. Державна політика є результатом діяльності індивідів, який виходить з усвідомлення власних інтересів і прийняття відповідних рішень для досягнення вигоди. Результати колективного вибору можуть мобілізувати суспільство на вирішення значних і досить важливих завдань, які були б не під силу навіть найбільшим монополістичним об'єднанням. Однак, якщо рішення прийнято неправильне, а це трапляється, тоді суспільство відстає у своєму розвитку, деградує, відступає назад, і, кажучи економічною мовою, держава не використовує всі свої виробничі можливості [3].

Пошук згоди між учасниками політичного процесу набагато складніший, ніж в економіці. За ТСВ на «формулу згоди» може претендувати конституція, тобто основний закон громадянського суспільства, в якому зафіксовано загальні «правила гри», перед якими всі рівні. Крім того, представники ТСВ вбачають схожість між громадянським суспільством і ринковою економікою, яка полягає у наявності взаємовигідних договірних або контрактних відносин.

Обов'язковою умовою поглиблення тенденцій демократизації суспільства та функціонування політичної системи визначається місцеве самоврядування. Прогресивний розвиток місцевого самоврядування, яке має дедалі активніше укріплювати позиції щодо узгодження інтересів громад і державних інституцій, складає підвалини повноцінного розвитку держави. Адже розвинуте місцеве самоврядування свідчить про демократичне державне управління та забезпечення конституційного принципу підконтрольності держави громадянам.

Така підконтрольність репрезентує засади демократії як форми державно-політичного устрою суспільства, що ґрунтується на визнанні народу джерелом і носієм влади, на прагненні забезпечити справедливість, рівність, добробут усіх громадян держави. Провідне місце в системі такого політичного устрою належить місцевому самоврядуванню – інституту, на який покладається завдання здійснення державного управління «знизу». Ставши безпосередніми учасниками цього процесу, громадяни усвідомлюють, що можливість здійснення такого управління – не гасло, а реальна участь кожного індивіда в справах своєї громади. За таких умов видається можливим об'єднання суспільства в утвердженні його конституційних прав і свобод, забезпечення постійної участі громадян у прийнятті суспільно важливих рішень та формування активної територіальної громади, яка зможе не лише брати участь у суспільних процесах, а й оцінювати діяльність державних та місцевих органів управління, впливати на покращення їхньої роботи.

Очевидно, що можливість результативно відстоювати власні інтереси у державній владі залежить від того, наскільки розвиненим є місцеве самоврядування. Місцеве самоврядування, що представляє інтереси громади, у такому контексті слід розглядати як найяскравіший виразник інтересів громади.

При цьому воно не є противагою державній владі, виступаючи інститутом, що забезпечує більш оперативне, ніж органи державного управління, реагування на суспільні потреби. Його розвиток як інституту громадянського суспільства є запорукою підвищення репрезентативності державної влади та наближення її до народу.

Сама проблема формування та розвитку громадянського суспільства обумовлена об'єктивними практичними потребами сьогодення, насамперед, утвердженням ідеї демократизації суспільних процесів як глобальної тенденції, що поступово охоплює все більше країн світу, розгортається на теренах Україні з наростаючою активністю. Цей

рух репрезентує владу народу, громадян власноруч сформованого суспільства. Очевидно, що влада народу взаємодіє з державною в один з двох способів: «наштовхується або на опір державної влади», або «взаємодіє з нею, внаслідок чого формується авторитарний або демократичний стиль суспільного життя і управління, утверджується різний рівень свободи людини як громадянина і особистості» [4, с. 3]. Не викликає сумнівів і те, що кожен громадянин зацікавлений в утвердженні найвищого ступеня громадської свободи. Для цього він має об'єднати свої зусилля з іншими громадянами. Таке об'єднання утверджується як «громадянське суспільство» – «механізм і одночасно засіб волевиявлення активності громадян в реалізації власних прав і свобод, наближення демократичного майбутнього» [4, с. 3].

Становлення в Україні громадянського суспільства нерозривно пов'язане з розвитком місцевого самоврядування. Останнім часом усе більшої підтримки серед науковців отримує думка про те, що однією з основних дійових інституцій, здатних потужно впливати на процес формування громадянського суспільства, є саме місцеве самоврядування, яке має широкий набір організаційних форм залучення населення до управління громадськими справами. Саме на рівні місцевого самоврядування виявляється одна з найважливіших форм екзистенції людського буття, яка знаходить свій прояв у громадянській самодіяльності, самовираженні особистостей та їх територіальній організації. В цьому аспекті місцеве самоврядування, первинним і активним суб'єктом якого виступають жителі певної території, у рамках якої реалізується комплекс важливих устремлінь людини, служить найважливішим чинником становлення й відтворення громадянського суспільства [5].

Процеси розвитку місцевого самоврядування і громадянського суспільства взаємопов'язані. Існує взаємозалежність громадянського суспільства і місцевого самоврядування. З одного боку, затребуваність місцевого самоврядування пов'язана з рівнем розвитку громадянського суспільства. З іншого – розвиток системи місцевого самоврядування і буде означати формування громадянського суспільства. З погляду О. Тодики, місцеве самоврядування відіграє особливу роль у становленні громадянського суспільства в Україні, будучи при цьому одночасно й механізмом його формування, і його невід'ємною частиною. Залучення членів місцевого співтовариства у процес прийняття суспільно значущих рішень – один з важливих механізмів реального здійснення народовладдя [6].

Місцеве самоврядування є найбільш ефективною легальною формою участі громадян у вирішенні питань місцевого значення. Вимогливість до себе й до органів публічної влади, уміння використовувати весь потенціал місцевого самоврядування сприятимуть формуванню в Україні основних складових каркасу громадянського суспільства.

Сенс місцевого самоврядування полягає ще й у тому, щоб якомога більше людей зацікавити справами суспільства. Так, А. Карась із цього приводу зазначає, що поняття і громадянського суспільства, і громадянина у сенсі їх породження громадою і громадською активністю набуває дещо іншої інтерпретації, аніж за тих соціально-політичних умов, коли все політичне життя визначається на рівні центральної державної влади. Громадянське суспільство створюється не просто «знизу», а, перш за все, через громади з їх засадничим принципом самоврядування. В останніх ефективніше можуть бути реалізовані принципи рівності й демократії, тому сила громади в суспільстві, по суті, має бути первинною щодо політичної влади й контролю над нею [7].

Процес демократизації, який розпочався в Україні після здобуття незалежності, обумовив необхідність децентралізації державної влади та підвищення ролі місцевого самоврядування, за допомогою якого громадяни можуть якнайповніше реалізувати свої громадянські права й активізувати соціальні ініціативи. Усе це привертає увагу до природи місцевого самоврядування та його місця у політичній системі.

Відповідно до ст. 5 Конституції України народ здійснює владу безпосередньо через органи державної влади та органи місцевого самоврядування. Це означає, що ор-

гани місцевого самоврядування не є складовою частиною державного механізму, вони становлять окрему форму реалізації народовладдя. Виходячи з цього, місцеве самоврядування не є елементом державної влади, однак це не забезпечує його повної автономності від державної влади, що дає підстави розглядати місцеве самоврядування в політичний системі як самостійну форму публічної влади, за допомогою якої вона «адаптується до нових соціальних вимог» [8].

Однією з особливостей місцевого самоврядування є широта спектру його діяльності в питаннях оптимізації суспільного життя.

По-перше, посилюється фінансова самостійність територіальних утворень, органи місцевого самоврядування наділяються правом контролю за формуванням та розподілом бюджетних коштів. Наявність у органів місцевого самоврядування власного бюджету стимулює їх фінансову активність, підвищує рівень соціальної захищеності населення, стимулює господарську діяльність, розвиток виробництва, розширення сфери послуг на даній території.

По-друге, в умовах місцевого самоврядування територіальні утворення локального масштабу наділяються правами і можливостями вирішувати політичні, економічні, соціальні питання місцевого рівня, враховуючи інтереси населення даної території. При цьому територіальні колективи та утворені ними органи місцевого самоврядування наділяються повноваженнями (сукупністю прав і обов'язків), що зачіпають практично всі сторони життя населення. Серед них основні: формування та наповнення місцевого бюджету, управління комунальним господарством, розвиток транспорту, інфраструктури населеного пункту, житлове будівництво. Настільки широкий спектр повноважень надає органам місцевого самоврядування можливість своєчасно і адекватно реагувати на нагальні потреби місцевих громад.

По-третє, місцеві територіальні утворення позиціонуються як повноправні суб'єкти господарських відносин, набувають реальне право самостійно володіти, користуватися та розпоряджатися на свій розсуд муніципальною (регіональною) власністю. Здійснення органами місцевого самоврядування самостійної господарської діяльності сприяє зміцненню їх економічної бази, від стану якої безпосередньо залежить якість життя не тільки конкретної територіальної одиниці, але і всієї країни.

По-четверте, місцеве самоврядування формує сприятливі умови для розвитку справжнього народовладдя, населення наділяється свободою вибору і використання різноманітних форм безпосереднього волевиявлення. Через систему виборів формуються місцеві представницькі органи, які в своїй діяльності враховують думку виборців. Реальна участь громадян, жителів конкретних територій, вирішенні питань місцевого значення підвищує рівень їх політичної культури, інтегрує кожного конкретно взятого людини в процес управління державою.

Органи місцевого самоврядування – індикатор громадської думки, канал зворотного зв'язку держави з населенням. Вони повинні інформувати органи державної влади про конкретні інтереси громадян, задоволення яких можливо лише силами держави. Вони мають право звертатися з різними ініціативами, для реалізації яких необхідна державна підтримка. Держава, вивчивши ці ініціативи і пропозиції, може виділити у разі їх схвалення матеріальні і фінансові кошти для вирішення конкретних завдань.

Однією з найважливіших складових місцевого самоврядування є безпосередня участь населення в управлінні, а також право контролю за діяльністю влади з боку жителів.

Роль громади у виробленні управлінських рішень на місцевому рівні та здійснені контролю за їх реалізацією є визначальною. Вона залежить від міри залученості громади до процесів місцевого управління.

Лише активна громада спроможна поставити владу в умови підзвітності, відповідальності та підконтрольності. Постійний громадський контроль, спрямований на запобіганню порушенню прав людини, усунення зловживань, порушень законодавства, привернення уваги органів влади та громадськості до існуючих проблем і стимулюван-

ня їх вирішення, підвищення якості надання послуг органами місцевого самоврядування, підвищення публічності та прозорості органів місцевого самоврядування сприятиме підвищенню якості та ефективності управління на місцевому рівні. Адже через громадський контроль влада отримує зворотний зв'язок від суспільства та може коригувати свої дії, реагуючи на потреби та інтереси мешканців. Влада, яка зацікавлена у підвищенні свого авторитету і у громадській підтримці своїх дій, не зможе ігнорувати результати громадського контролю.

У практичній діяльності та в багатьох вітчизняних публікаціях систему місцевого самоврядування зводять до звичних представницьких й адміністративних органів місцевого рівня. Тим часом найважливішою ланкою цієї системи є різні форми прямого волевиявлення місцевого населення, тобто безпосередньої демократії: збори, сходи громадян, місцеві референдуми. Законодавство не виключає й інші можливості для здійснення громадянами прямої участі в управлінні, які слід було б використовувати з урахуванням місцевих умов і особливостей. Безпосередня демократія відкриває для громадян широкі можливості для прийняття ними рішень у питаннях місцевого значення, для прояву самостійності й ініціативи народних мас в управлінні, їх прямої і безпосередньої участі в проведенні в життя державних рішень і в здійсненні контрольних функцій за діяльністю органів місцевого самоврядування.

Отже, висока громадянська свідомість і активність населення є необхідним елементом процесу формування та реалізації ефективної соціально-економічної політики місцевими органами публічної влади.

Серед основних завдань, які стоять перед Україною, є необхідність підвищення рівня залучення громадян до процесу прийняття рішень. Часто громадяни не розуміють своїх прав та обов'язків і, як наслідок, вони не в змозі висловлювати свої думки з приводу діяльності органів публічної влади. Залучення ж громадськості до вироблення та впровадження політики сприяє посиленню ролі громадян в демократичних перетвореннях держав. Участь громадськості збільшує прозорість процесу прийняття рішень, а також підвищує відповідальність посадових осіб перед своїми виборцями.

Участь громадськості є процесом, що відбувається в межах громади і полягає в організації громадян та їх цілей через діяльність недержавних організацій з метою здійснення впливу на процес прийняття рішень. Громадяни найбільше долучаються до справи, якщо проблема, яку необхідно вирішити, стосується їх безпосередньо. Більше того, участь громадськості має місце, коли всі зацікавлені сторони співпрацюють задля здійснення змін.

Таким чином місцеве самоврядування має прояв як основний демократичний інститут, що характеризує ступінь розвинутості громадянського суспільства, його зрілість. Саме цей інститут здатен підтримати різноманітні прояви громадянської активності й спрямувати енергію розрізнених об'єднань громадян на місцевому рівні в єдине русло для досягнення суспільно значущих результатів.

## Список використаних джерел

1. Про Стратегію державної політики сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні та першочергові заходи щодо її реалізації : указ Президента України від 24 бер. 2012 р. № 212/2012. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua

2. Довбенко М. Теорія суспільного вибору / М. Довбенко // Економіка України. – 2003. – № 10. – С. 83–86.

3. Пискунов В.В. Теория общественного выбора Джеймса Бьюкенена / В.В. Пискунов. – Режим доступу: http://liber.rsuh.ru/Conf/Sociocult/piskubov.htm

4. Чувардинський О.Г. Громадянське суспільство в Україні: становлення, функціонування, перспективи розвитку: автореф. дис. ... д.п.н. : 23.00.02 / Олександр Георгійович Чувардинський; ЛНУ. – Л., 2008. – 35 с.

5. Григорьев В.А. Эволюция местного самоуправления. Отечественная и зарубежная практика: моногр. / В.А. Григорьев. – К.: Истина, 2005. – 424 с.

6. Тодика О.Ю. Проблеми реалізації органами місцевого самоврядування своїх повноважень в аспекті здійснення народовладдя / О. Ю. Тодика // Держ. будівництво та місцеве самоврядування: зб. наук. пр. – Х.: Право, 2004. – № 7. – С. 49–61.

7. Карась А. Філософія громадянського суспільства в класичних теоріях і некласичних інтерпретаціях: моногр. / А. Карась. – Львів: ВЦ ЛНУ ім. І. Франка, 2003. – 520 с.

8. Конституція України: прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 черв. 1996 р.: зі змінами згідно із законом України від 8 груд. 2004 р. – № 2222. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua

*Рассмотрено значение местного самоуправления в процессах демократизации общества. Установлена роль гражданского общества в реализации территориальными общинами общественного выбора. Осуществлен анализ роли местного самоуправления как фактора становления гражданского общества. Установлена взаимосвязь процессов развития местного самоуправления и гражданского общества. Определены направления активизации участия населения в местном самоуправлении с целью достижения общественно значимых результатов.*

***Ключевые слова: гражданское общество, демократические процессы, местное самоуправление, механизмы взаимодействия, территориальное сообщество, теория общественного выбора.***

*The value of local self-government in the processes of society democratization is investigated. The role of civil society into the public choice implementation by communities is defined. The role of local self government as a factor of civil society development is analyzed. The interrelation of local government and civil society processes is determined.. The ways of enhancing the public participation in local government in order to achieve socially meaningful results are given.*

***Key words: civil society, democratic processes, local self-government, cooperation mechanism, territorial community, public choice theory.***

*Одержано 21.02.2014.*

УДК 340:330.47

**AKHILESH K. SHARMA,**
*Fellow, Institute of Economic Growth,*
*University of Delhi Enclave (North Campus),*
*New Delhi–110007 (Delhi, India)*

# IMPACT OF SOCIAL LAWS ON VIABLE ECONOMIC GROWTH[1]

*Social laws such as customs, taboos and religious beliefs have been mostly alien to traditional economics. If researchers consider social laws in their interpretation of economic events, their view may become holistic and more useful. In the literature, a causal relationship has been tried to establish between social laws and economic growth and which has been observed ambiguous. The present endeavour has observed that the social laws mediate the interaction of economic factors in realization of their actual capacity and thus affect the economic growth as mediator. Moreover, an attempt has been made to measure viability in terms of rate of change. Three measures of viability – absolute viability, relative viability and conditional relative viability, have been proposed.*

***Key words*: *social laws, institutions, medium, viability, relative conditional viability, economic growth.***

**Introduction.** Axiomatic economics has not paid much attention to the influence of non-economic factors such as social norms, cultural values, beliefs, customs, taboos and rituals. The development of institutional economics has emphasised the influence of non-economic factors on economic development. A correlation has been found between cultural values and economic growth in empirical studies of cross-country differences in economic development (Weber, 1930; McClelland, 1961; Marx, 1867; Greif, 1994; Granato et al., 1996; Swank, 1996; Tabellini, 2010). A group of researchers has found that cultural values foster economic development (Weber, 1930), while others suggest that modernization and economic development change cultural values (Marx, 1867). A few studies show that economic development and change in cultural values co-vary (Inglehart, 1977, 1990, 1997). Therefore, researchers do not agree on the exact causal relationship between cultural values and economic progress.

The literature on the relationship between cultural values and economic development pertains mainly to western countries (Weber, 1930; McClelland, 1961; Marx, 1867; Greif, 1994; Granato et al., 1996; Swank, 1996; Tabellini, 2010). The endeavour to understand the above propositions in an Asian setting, where individuals are more socio-centric[2], has been limited. Also, if such influence is substantiated at the micro level, it should find place in the theoretical underpinning and as an alternative to the axioms of the market and of absolute rationality, and should provide alternatives to search for universal laws that are 'meta cultural narratives' and the output of the deliberate effort of scientificism and objective realities.

Viability is an implicit assumption of neoclassical economics (Lin, 2002). The viability of an economic system cannot be measured only in economic terms. A socially unacceptable firm, which does not abide by social values, cannot survive long. Therefore, economic viability implicitly includes social viability. In economic literature, growth or growth rate is studied as a function of time. Sala-i-Martin has put forward the theory of conditional conversance by

[1]The research paper has achieved 2nd place in the International Contest of Young Scholars and Students in Honor of the 110th Anniversary of Simon Kuznets in the category of «Young Scholars» organized by Alfred Nobel's Planet Charity Fund & Alfred Nobel Dnipropetrovsk University of Economics And Law.

[2]It is found that the Eastern self is more socio-centric whereas the Western self is egocentric.

© *Akhilesh K. Sharma, 2014*

incorporating the role of other factors in explaining an economy's growth path. Similarly, the capacity to grow–i.e., viability of a firm–is conditioned by the production structure, given the formal and informal laws of society.

The present study attempts to find out the influence of social laws[3] on the performance of small and medium enterprises (SMEs) in India. It measures influence in terms of viable economic growth and also tries to define viability in terms of rate of the rate of change. The data are based on responses to a questionnaire prepared for SME owners of the eastern region of Uttar Pradesh (India) during 2008–2009. Findings suggest that social laws mediate the relationship between performance and factors of production like labour, capital, and technology.

**Social laws and economic development.** The role of values has been emphasized less in economics than in sociology, psychology, and anthropology. The development of institutional and behavioural economics has increased the emphasis on an enquiry into the role of social values on economic development. Institutions consist of formal (i.e. written) laws and informal (i.e. unwritten) laws that shape human interactions. A number of researchers have shown a strong association between values (i.e. formal and informal laws) and economic performance (North, 1990; Knack and Keefer, 1997; Hall and Jones, 1999; Acemoglu et al., 2001, 2002; Acemoglu and Johnson, 2005; Banerjee and Iyer, 2005; Putnam, 1993; Guiso et al. 2004; Akçomak and ter Weel, 2009; etc). The old institutional economics emphasizes that rational choices[4] are substituted by habits that are produced by social norms, values, traditions, and taboos. The link between institutions and habit is very clear to Veblen (1919)[5].

Many researchers have proposed an association between economic development and general cultural values (Bell, 1973; Inglehart, 1977, 1997; Marx, 1867; Weber, 1905). Marx (1867) suggested that economic development leads to changes in cultural values while Weber (1905) suggested that certain cultural values encourage economic development. Moreover, a few researchers have tried to find a link between cultural values and different stages of development (Inglehart, 1977 and 1997; and Be11, 1973). Inglehart and Baker (2000) have observed that individuals in more developed countries endorse cultural values that emphasize self-expression and respect for secular-rationalism while individuals in less developed countries support cultural values that give prominence to survival goals and deference to traditional norms.

Economists note both economic and non-economic determinants in empirical studies of cross-country differences in economic development and suggest that many variables such as the nature of governance, macroeconomic stability, openness to trade, human capital, rule of law, religion, geography may explain differences in standards of living, output, and economic growth (Barro, 1991; Eicher et al., 2007; Kremer, 1993; Sala-i-Martin, 1997; Tamura, 2006). However, besides geography, almost all these factors are man-made, and decisions are influenced by social values (Shirley, 2005; Stern et al. 2005; Algan and Cahuc 2007). Researchers who focus on Asian economies observe that collectivism–rather than individualism–is important for economic success (Harrison, 1992).

Weber (1930) has found relationship between Protestant ethics (i.e. Protestants' attitudes toward work, thrift, and accumulation) and the rise of capitalism in Europe. McClelland (1961, 1963) has also suggested that high concentrations of values emphasizing the need for achievement are the engines that drive economic growth. Granato et al. (1996) found that cultural values matter for economic growth. They have measured cultural values in terms of emphasis on autonomy, hard work, thrift, and conformity to traditional social norms. They found that countries that emphasise autonomy, hard work, and thrift achieve more economic development rather than those that emphasize conformity to traditional social norms.

[3]In the present study, social laws are defined as informal or unwritten laws of the land that may include cultural values, beliefs, customs, taboos and rituals, etc.

[4]In broad sense, every act (whether it is economic, social or political) of an individual is his choice.

[5]«Institutions are a settled of thought common to the generality of men» Veblen (1919).

Social or cultural values represent the shared abstract ideas desirable in a society (Williams, 1970). These influence individuals' decisions in a society by permitting/prohibiting them to undertake certain activities under certain conditions. Therefore, these values also affect interactions between various economic agents and, finally, influence economic performance. Many researchers have proposed that values and informal institutions form the basic cause of difference in economic performance between countries (Franke et al., 1991; Granato et al., 1996; Harrison, 1992; Jackman and Miller, 1996; McCleary and Barro, 2006; Noland, 2005; North, 1990; Pryor, 2005; Swank, 1996; Williamson, 2000; Putnam, 1993; Guiso et al. 2004; Akçomak and ter Weel, 2009). The welfare of individuals may be a gain, loss, or be Pareto non-comparable with changes in social norms (Routledge and Amsberg, 2003). Guiso et al. (2004) have shown that higher social trust contributes to higher financial development. Akçomak and ter Weel (2009) present that venture capitalists are more willing to invest in innovation when social capital is higher.

It may be proposed on the basis of the above studies that social values are important in determining an economic unit's performance. However, social values have been taken as the causal variable for differences in development in most studies on informal institutions. Similar to formal institutions[6], social values (i.e. informal institutions) are also rule of game[7]. Thus social laws provide a framework for economic agents to interact with their multiple objectives and bargaining capacities. Some social beliefs and norms may foster economic growth while others may be incompatible with it (North, 1994, 2005; Greif, 1994; Knack and Keefer, 1997). Moreover, a particular social value may have a different regulating influence on different economic agents depending on their personality and experiences. Therefore, it may be proposed that social values act as a medium in which factors of production interact (Figure 1). Singh et al. (2008) have tried to capture the notion by introducing into economics the term 'permittivity'[8], which means permission from the medium (law). It is what permits the realization of the actual capacity. It is also maintained that given the relationship, no factor can exist in isolation; rather, factors exist in groups.

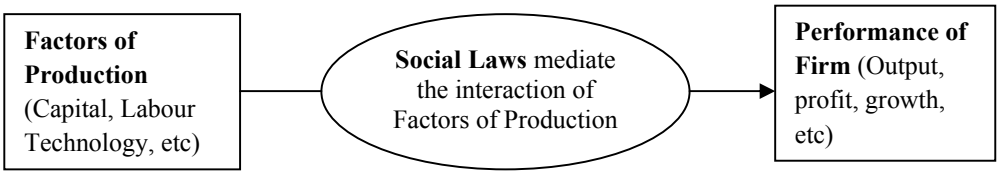



**Fig. 1. Flow chart showing relationship between factors of production, social laws and performance of firms**

Economic agents do not perform in a vacuum but in the medium of institutions, both formal and informal, that provide permittivity when it comes to individuals' decision making (Singh et al., 2008). In the present study, the discussion is limited to informal institutions, i.e. social laws, only. Figure 1 portrays the phenomenon of mediation of social laws in the realization of the capacity of factors of production in the production process in an industry.

**The missing gap: the viable economic growth.** Rationality is the basic assumption of neoclassical economics. In decision-making, rationality means that the decision maker will attempt to maximise his/her objective functions–thinking not merely of the favourable present but also of the future. Therefore, viability is an implicit assumption of neoclassical economics (Lin, 2002). However, the concept of viability is not new; it is applied in different academic disciplines. In ecology, the population of a species is called viable if its possibility to survive

[6]The institutional environment is shaped by the rules of the game (North, 1981).

[7]Rule of game may be defined as an invisible framework, accepted by society at large, which regulate the interaction of players.

[8]Singh et al., (2008) have derived the concept of permittivity from the theories of magnetic field.

over a certain time horizon is higher than a predefined threshold value (Soulé, 1987; Beissinger and McCullough, 2002; Frank, 2005). In economics and finance, an entrepreneurial action is called viable if it continually generates a cash flow higher than a certain predefined level. A general mathematical theory of viability developed by Aubin (1991) has been applied to ecological, environmental, and resource economic problems for conditions of certainty (Béné and Doyen, 2000; Béné et al., 2001; Martinet and Doyen, 2007; Martinet et al., 2007) and also for conditions of uncertainty (Doyen and Béné, 2003; Tichit et al., 2004; Doyen et al., 2007; DeLara and Doyen, 2008).

A system may be said to be viable if it has the capacity to grow over a period of time (Frank, 2005). This definition has a sustainability dimension. The viability of an economic system cannot be measured only in economic terms. In economic literature, growth or growth rate is studied as a function of time. Only time is considered the explanatory variable for growth. A system is said to be viable if it grows positively, or its rate of growth is positive. Therefore, viability is measured in absolute sense and may be termed absolute viability.

Solow proposed a theory of conversance for growth, but it has not been justified empirically. Sala-i-Martin put forward a theory of conditional conversance by incorporating the role of other factors in explaining an economy's growth path. Similarly, the capacity to grow–i.e., the viability of a firm–is conditioned by the production structure given a society's formal and informal laws. Therefore, conditional viability–defined as the viability measure that incorporates the influence of factors such as factors of production–must be considered for analysis, rather than absolute viability.

Formal and informal laws provide a medium for economic agents to interact and perform. Therefore, these have a significant impact on the realization of the actual capacity of different economic agents. Existing laws may increase or reduce or may not have any influence on the realization of the actual capacity of economic agents. The influence of laws depends upon the permission it gives economic agents to perform. The impact of a medium may not be measured in absolute sense. Performance in one medium may be compared with performance in another medium, as in magnetism in physics. Similarly, a firm's performance under one set of laws may be compared with its performance under another set of laws. Therefore, if a study incorporates the influence of laws, the absolute viability measure may be termed relative viability and the conditional viability measure may be termed relative conditional viability.

The existing literature pertaining to social values and economic growth just shows the relationship between social values and economic growth. It has not found out the mediating role of cultural values on the interaction of factors of production or on cross-country differences in growth. Moreover, the study on the viability of economic growth has always been absent in such research. Therefore, it is pertinent to study the viability of economic growth together with the mediating role of social laws on the interaction of factors of production and their performance.

**The theoretical underpinning and specification of the regression model.** In the literature, viability has been measured in terms of the rate of change, which reflects the direction and magnitude of change at the present moment only–not in the future. It is the rate of rate of change that maintains momentum in a system over time. It also reflects the system's power to sustain the change. Therefore, the rate of rate of change, the acceleration, is the true representative of a system's viability. Symbolically, it is expressed as d{dY/dt}/dt, where dY is the change under study and dt is change in time. Let output (Y) be the function of time (t) (i.e. Y=f (t)). The capacity to grow (i.e. acceleration in growth in output) can be found out calculating the coefficient "B" form the following expression:

$$dY= A+Bdt, \quad (1)$$

where dY is change in output and dt is change in time. B, the coefficient of dt in equation (1) represents the absolute viability.

It is widely accepted among researchers that merely time does not sufficiently explain change in output. Now, suppose a linear relationship between change in output (*dY*), change in labour (*dL*), change in capital (*dK*), change in technology (*dT*) and time period (*dt*).

$$dY = A+Bdt+CdL+DdK+EdT, \quad (2)$$

Equation (2) includes the conditional factors like labour, capital and technology for explaining the relationship between time and output. Therefore, B, the coefficient of dt in equation (2) represents the conditional viability.

The above discussion establishes that social laws mediate the relationship between factors of production performance of a firm. Let the coefficients B, C, D and E linearly depend on social laws (SL). There exist different social laws for different factors of production. Incorporating this relation in equation (2), we have

$$dY = A+(\alpha 1+\beta 1SLt)dt+(\alpha 2+\beta 2SLL)dL+(\alpha 3+\beta 3SLK)dK+(\alpha 4+\beta 4SLT)dT.$$

$$dY = A+\alpha 1dt+\alpha 2dL+\alpha 3dK+\alpha 4dT+\beta 1SLtdt+\beta 2SLLdL+\beta 3SLKdK+\beta 4SLT\,dT. \quad (3)$$

Equation (3) includes social laws together with the conditional factors for explaining the relationship between time and output. Therefore, α3, the coefficient of dT in equation (3) may be termed a relative conditional viability measure.

**Data and definition of variables.** The data have been observed for two points of time, i.e. initial and present. The snowball sampling technique has been used. Out of 1500 questionnaires distributed in 15 districts of the region on a ratio basis, 588 filled questionnaires have been received. Therefore, the response rate is 39.2 per cent. For the qualitative observation, care has been taken for objectivity and scale has been developed to evolve a 'measure' to represent qualities in the terms of quantities. Reliability and validity of the scale is verified. Standardization of scores is done by using formulae–(Maxm of score–Actual score)/ (Maxm of score–Minm of score)–for the ascending ranks. There was a heteroscedasticity[9] problem in the cross-section data, which was removed.

*Table 1*

**Description of Variables**

| Variable | Definition | Measurement |
|---|---|---|
| Output (Y) | Annual output | Value of commodities produced in the firm in the year of observation; values have been deflated by price index of the respective year to make them comparable |
| Labour (L) | Work force | No. of workers employed |
| Capital (K) | Assets like machines, buildings, fuel, etc | Aggregate of monetary value of fixed and variable assets; values have been deflated by price index of the respective year to make it comparable |
| Technology (T) | | Capital-labour ratio |
| Social laws (SL) | Medium in which economic activities takes place | Scales have been prepared for written laws and unwritten laws to obtain the data by the questionnaire containing questions capturing the degree of hindrances caused by laws pertaining to economic activities. It contained question on labour in terms of wage law, minimum hour of work, etc.; questions on capital are property right, establishment of industry, etc. questions on technology are acquiring new machinery, intellectual property rights, etc. Likert scale: Not at all = 0, Some Times = 1, Usually = 2, Many Tines = 3, Always = 4) |

**The measurement.** Researchers have many measures for social values in terms of emphasis on work, thrift, and accumulation (Weber, 1930; McClelland, 1961; 1963; Granato et al., 1996); emphasis on autonomy (Granato et al., 1996); and emphasis on traditional social

[9]For finding cause of heteroscedasticity, $(Y-Y\hat{}) = X+ X^2 +X^3$ has been regressed for all X separately, where X is dependent variables of model (4). With SLdL, it has shown the best fit. Therefore, it has been identified as cause of heteroscedasticity and it is controlled by dividing the equation (4) by $SLdL^2$.

norms (Granato et al., 1996; Guiso et al., 2003). The present study has measured the influence on social values in terms of hindrances felt by entrepreneurs while taking decisions regarding various factors of production. A firm's performance has been measured in terms of annual output. The factors of production, i.e. capital, labour and technology, have been measured in terms of value of fixed and variable assets, number of workers and capital-labour ratio respectively (Table 1).

**Results and discussion.** The regression of equation (1) for relationship between dY and dt show a very weak fit for data (Adj. R2=0.01; See Table 2). It infers that change in time is not sufficient to explain the variation in change in output of SMEs of the region. The positive coefficient of dt is (8611.489) shows output of SMEs is increasing very fast over time. It indicates positive absolute viability of the SMEs.

*Table 2*

**Regression Results**

| Model | | Constant | Dt | dL | dK | dT | SLtdt | SLLdL | SLKdK | SLTdT | Adj. R2 | SEE |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Unstd. Coefficients<br>Std. Coefficients<br>t value<br>Significance | 0.165<br>6.105<br>.000 | 8611.489<br>0.110<br>2.680<br>0.008 | | | | | | | | 0.010 | 0.582 |
| 2 | Unstd. Coefficients<br>Std. Coefficients<br>t value<br>Significance | 0.021<br>0.851<br>.395 | -177727.0<br>-2.271<br>-15.772<br>.000 | 90.285<br>0.381<br>5.986<br>.000 | 2.308<br>1.609<br>15.519<br>.000 | -112650.5<br>-1.494<br>-16.715<br>.000 | | | | | 0.340 | 0.475 |
| 3 | Unstd. Coefficients<br>Std. Coefficients<br>t value<br>Significance | -.216<br>-9.156<br>.000 | -438935.9<br>-5.608<br>-10.373<br>.000 | -93.903<br>-0.392<br>-6.074<br>.000 | 10.38<br>7.238<br>20.82<br>.000 | -139497.1<br>-1.850<br>-7.930<br>.000 | 272014.83<br>0.954<br>2.136<br>0.033 | 1847.66<br>1.095<br>11.405<br>.000 | -20.97<br>-3.968<br>-16.46<br>.000 | -167926.1<br>-0.614<br>-2.926<br>.004 | 0.829 | 0.242 |

The regression result of equation (2) shows a weak fit (Adj. R2 = 0.34), but has increased many times that of equation (1). It justifies incorporating the factors of production in equation (1). It also supports the concept of conditional convergence. The coefficient of dt is negative (-177727.0) in the presence of the factors of production. It shows negative conditional viability. The change in productivity[10] of labour and capital has been found to be positive (90.285 and 2.308 respectively) while the change in productivity of technology is negative (-112650.5).

The regression of equation (3) shows a very good fit for data (Adj. R2 = 0.829). It indicates that social laws significantly influence the relationship between factors of production and performance by mediation. This finding is consistent with findings of earlier researchers

[10]The coefficients of dL, dK, and dT represent change in productivity of labour, capital, and technology.

(Meyer, 2004; North, 1990; Weber, 1930; McClelland, 1961; Marx, 1867; Greif, 1994; Granato et al., 1996; Swank, 1996; Tabellini, 2010, Singh et al., 2008). The coefficient of change in times is negative (-438935.9). It shows that the change in SMEs' output decreases over time and also that the SMEs' relative conditional viability is negative. Though the absolute viability is positive, the relative conditional viability represents actual realized capacity to grow by incorporating the influence of social laws and of factors of production. Therefore, it may be said that SMEs of the region are not viable. This finding is consistent with the prevalence of sick industries in the region.

The coefficient of dL is negative (-93.903) in model (3) while it is positive (90.285) in model (2). It indicates that the region's social laws negatively affect labour productivity. The coefficient of dK is not only positive for both models but its magnitude has increased for model (2). It may be inferred that the region's social laws foster capital productivity. The coefficient of dT is negative for model (1) and this negativity has increased for model (2). It implies that the region's social laws are decreasing the productivity of technology.

The coefficient of SLtdt is positive (272014.83). Similarly, other covariance terms with social laws are 1847.66, -20.97 and -167926.1 for SLLdL, SLKdK and SLTdT respectively. Social laws are seen as hindrances with time, but add to increasing labour productivity as the negative productivity change (Model 2) is made positive due to the effect of social laws in realization of labour capacities (Model 3). On the contrary, these laws subdue the introduction of new capital and technology but they add to the relationship.

**Conclusion.** Social laws are representative of social institutions. They provide a medium for the interplay of various economic factors. The findings of the above study support the earlier findings that a relationship exists between cultural values and economic development. The earlier studies have tried to find a causal relationship between social laws and performance, while the present study suggests that social laws act as a medium for the interaction of various factors of production. The findings also support the hypothesis that social laws–and, in a broader sense, institutions–govern the actual realization of capacity of factors. There is an element of permittivity of the institutions. This suggests that economics should begin with observing behaviour instead of unrealistic axioms.

The region's SMEs have not been found viable. Therefore, policy makers and entrepreneurs must urgently readjust their policies and strategies in consistence with social laws.

The measurement of viability as 'the rate of rate of change' is more comprehensive and justified than 'the rate of change'. If researchers pay attention to the other terms pertaining to viability–i.e. absolute viability, conditional viability, and relative conditional viability, which are probably new to the literature on economics–they may understand the realities of our complex world better.

## References

1. Acemoglu, D. and Johnson, S. (2005). Unbundling institutions, Journal of Political Economy, 113, 949–995.

2. Acemoglu, D., Johnson, S. and Robinson, J. (2001). The colonial origins of comparative development: an empirical investigation, American Economic Review, 91, 1369–1401.

3. Acemoglu, D., Johnson, S. and Robinson, J. (2002). Reversal of fortune: geography and institutions in the making of the modern world income distribution, Quarterly Journal of Economics, 117, 1231–1294.

4. Akçomak, I. and ter Weel, B. (2009). Social capital, innovation and growth: evidence from Europe, European Economic Review, 53 (5), 544–567.

5. Algan, Y. & Cahuc, P., (2007). Social Attitudes and Economic Development: An Epidemiological Approach, CEPR Discussion Paper No. 6403.

6. Aubin, J. (1991). Viability Theory (Systems & Control: Foundations & Applications), Boston: Birkhäuser.

7. Banerjee, A. and Iyer, L. (2005). History, Institutions, and Economic Performance: The Legacy of Colonial Land Tenure Systems in India, American Economic Review, 95, 1190–1213.

8. Barro, R. J. (1991). Economic Growth in a Cross Section of Countries, Quarterly Journal of Economics, 106(2), 407–443.

9. Beissinger, S. and McCullough, D. (Eds.), (2002). Population Viability Analysis, Chicago: University of Chicago Press.

10. Bell, D. (1973). The coming post industrial society, New York: Basic Books.

11. Béné, C. and Doyen, L. (2000). Storage and Viability of a Fishery with Resource and Market Dephased Seasonalities, Environmental and Resource Economics, 15, 1–26.

12. DeLara, M. and Doyen, L. (2008). Sustainable Management of Natural Resources: Models and Methods, Berlin: Springer.

13. Doyen, L. and Béné, C. (2003). Sustainability of Fisheries through Marine Reserves: A Robust Modelling Analysis, Journal of Environmental Management, 69, 1–13.

14. Doyen, L., DeLara, M., Ferraris, J. and Pelletier, D. (2007). Sustainability of Exploited Marine Ecosystems through Protected Areas: A Viability Model and A Coral Reef Case Study, Ecological Modelling, 208 (2–4), 353–366.

15. Eicher, T. S., Papageorgiou, C., and Roehn, O. (2007). Unraveling The Fortune Of The Fortunate: An Iterative Bayesian Model Averaging (IBMA) Approach," Journal of Macroeconomics, 29(3), 494–514.

16. Frank, K. (2005). Metapopulation persistence in heterogeneous landscapes: lessons about the effect of stochasticity, The American Naturalist, 165, 374–388.

17. Franke, R.H., Hofstede, G. and Bond, M.H. (1991). Cultural Roots Of Economic Performance—A Research Note, Strategic Management Journal, 12,165–173.

18. Granato, J., Inglehart, R. and Leblang, D. (1996). The Effect of Cultural Values on Economic Development: Theory, Hypotheses, and Some Empirical Tests, American Journal of Political Science, 40, 607–631.

19. Greif, A. (1994). Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivists and Individualists Societies, Journal of Political Economy, 102 (5), 912–950.

20. Guiso, L., Sapienza, P. and Zingales, L., (2003). People's Opium? Religion and Economic Attitudes, Journal of Monetary Economics, 50 (1), 225–282.

21. Guiso, L., Sapienza, P., and Zingales, L., (2006). Does Culture Affect Economic Outcomes? NBER Working Paper No. 11999.

22. Guiso, L., Sapienza, P. and Zingales, L. (2004). The role of social capital in financial development, American Economic Review, 94 (3), 526–556.

23. Hall, R.E. and Jones, C.I. (1999). Why do some countries produce so much more output per worker than others? The Quarterly Journal of Economics, 114, 83–116.

24. Harrison, L.E. (1992). Who Prospers? How Cultural Values Shape Economic and Political Success, New York: Basic Books.

25. Inglehart, R. (1977). The Silent Revolution: Changing Values and Political Styles, Princeton (NJ): Princeton University Press.

26. Inglehart, R. and Baker, W. E. (2000). Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values, American Sociological Review, 65(1), 19–51.

27. Inglehart, R., (1990). Culture Shift in Advanced Industrial Society, Princeton (NJ): Princeton University Press.

28. Inglehart, R., (1997). Modernization and Post Modernization: Cultural, Economic and Political Change in 43 Societies, Princeton (NJ): Princeton University Press.

29. Jackman, R.W. and Miller, R.A., (1996). A renaissance of political culture? American Journal of Political Science, 40, 632–659.

30. Knack, S. and Keefer, P., (1997). Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation, Quarterly Journal of Economics, 112 (4), 1251–1288.

31 Kremer, M. (1993). The O-Ring Theory of Economic Development, Quarterly Journal of Economics, 108(3), 551–575.

32. Martinet, V. and Doyen, L. (2007). Sustainability of an economy with an exhaustible resource: a viable control approach, Resource and Energy Economics, 29, 17–39.

33. Marx, K. (1867). Capital, 1, Harmondsworth: Penguin.
34. McCleary, R.M. and Barro, R.J. (2006). Religion and economy, Journal of Economic Perspectives, 20, 49–72.
35. McClelland, D.C. (1961). The Achieving Society, Princeton: D. Van Norstand Co.
36. McClelland, D.C. (1963). National Character and Economic Growth in Turkey and Iran, In: Pye, L.W. (Ed.), Communications and Political Development, Princeton: University Press.
37. Noland, M. (2005). Religion and economic performance, World Development, 33, 1215–1232.
38. North, D. C. (1990). Institutions, Institutional Change and Economic Performance, New York: Cambridge University Press.
39. North, D.C. (1994). The Historical Evolution of Politics, International Review of Law and Economics, 14 (4), 381–391.
40. North, D.C. (2005). Understanding the Process of Economic Change, Princeton: Princeton University Press.
41. Pryor, F.L. (2005). National values and economic growth, American Journal of Economics and Sociology, 64, 451–483.
42. Putnam, R.D. (1993). Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy, Princeton: University Press.
43. Routledge, B.R. and J. von Amsberg, (2003). Social capital and growth, Journal of Monetary Economics, 50 (1), 167–193.
44. Sala-i-Martin, X. X. (1997). I Just Ran Two Million Regressions, American Economic Review, AEA Papers and Proceedings, 87(2), 178–183.
45. Shirley, M.M. (2005). Institutions and Development, In: Menard, C., Shirley, M.M. (Eds.), The Handbook of New Institutional Economics, Springer, 611–638.
46. Singh, S., Singh, B.V. and Sharma, A.K. (2008). Efficacy of Law in Realizing Capability of Factors of Production: A Study of Extended Production Function from a Panel of Small and Tiny Industries, "The Indian Economic Journal, 56(3), Oct-Dec.
47. Soulé, M. (Ed.) (1987). Viable Populations for Conservation, Cambridge: Cambridge University Press.
48. Stern, N., Dethier, J. & Rogers, F.H. (2005). Growth and Empowerment, Cambridge: MIT Press.
49. Swank, D. (1996). Culture, Institutions and Economic Growth: Theory, Recent Evidence, and the Role of Communitarian Polities, American Journal of Political Science, 40 (3), 660–679.
50. Tabellini, G. (2010). Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe, Journal of the European Economic Association, 8(4), 677–716.
51. Tamura, R. (2006). Human Capital and Economic Development, Journal of Development Economics, 79(1), 26–72.
52. Tichit, M., Hubert, B., Doyen, L. and Genin, D., (2004). A viability model to assess the sustainability of mixed herds under climatic uncertainty, Animal Research, 53, 405–417.
53. Veblen, T. (1919). The Place of Science in Modern Civilization, Reprinted edt. New York 1961, 239.
54. Weber, M. (1905). The protestant ethic and the spirit of capitalism, London: Allen and Unwin.
55. Williams Jr., R.M. (1970). American Society: A Sociological Interpretation, 3rd ed., New York: Knopf.

*Социальные законы, такие как обычаи, табу и религиозных верования, были в основном чужды традиционной экономической науке. Если же исследователи учитывают социальные законы в их интерпретации экономических событий, такая позиция может стать целост-*

*ной и более полезной. В литературе сделана попытка установить причинно-следственную связь между социальными законами и экономическим ростом, которая неоднозначно оценивалась. Особые усилия прилагались в том, чтобы показать влияние социальных законов на реализацию потенциала экономических факторов, а через них – на экономический рост. Более того, была предпринята попытка измерить жизнеспособность экономического роста с помощью коэффициента изменений. Автором предложены три варианта измерения жизнеспособности – абсолютная жизнеспособность, относительная жизнеспособность и условно-относительная жизнеспособность.*

***Ключевые слова: социальные законы, учреждения, средние, условно-относительная жизнеспособность, экономический рост.***

*Соціальні закони, такі як звичаї, табу і релігійні вірування, були в основному чужими для традиційної економічної науки. Якщо ж дослідники враховують соціальні закони у їх інтерпретації економічних подій, така позиція може стати цілісною та більш корисною. У літературі зроблена спроба встановити причино-наслідковий зв'язок між соціальними законами та економічним зростанням, який неоднозначно оцінювався. Особливі зусилля докладалися до того, щоб показати вплив соціальних законів на реалізацію потенціалу економічних факторів, а через них – на економічне зростання. Більше того, була зроблена спроба виміряти життєздатність економічного зростання за допомогою коефіцієнта змін. Автором запропоновано три варіанти вимірювання життєздатності – абсолютна життєздатність, відносна життєздатність та умовно-відносна життєздатність.*

***Ключові слова: соціальні закони, установи, середні, умовно-відносна життєздатність, економічне зростання.***

*Одержано 4.03.2014.*

УДК 657.447:336.1(477)

**Н.С. СИТНИК,**
*кандидат економічних наук, доцент,*
*перший проректор Львівської державної*
*фінансової академії*

# ОСОБЛИВОСТІ МОДЕРНІЗАЦІЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ СФЕРИ ТОВАРНОГО ОБІГУ УКРАЇНИ

*У статті проаналізовано темпи зростання окремих показників розвитку вітчизняної роздрібної торгівлі. Також розглянуто показники інноваційної активності в оптовій торгівлі та посередництві в оптовій торгівлі в Україні. Запропоновано створити та в подальшому розвивати інститут інвестиційних фондів капіталізації вітчизняного бізнесу сфери товарного обігу.*

***Ключові слова: фінансово-економічна система, модернізація, сфера товарного обігу, інноваційна активність.***

**Постановка проблеми.** В умовах розвитку вітчизняної сфери товарного обігу визріла необхідність удосконалення не лише її організаційної та управлінської структури, осучаснення трудового потенціалу і трудових відносин, але й дослідження особливостей модернізації її фінансово-економічної системи. Зазначимо, що фінансово-економічна система сфери товарного обігу України пройшла доволі довгий період еволюційного розвитку та удосконалення. На сьогодні склалися її регулюючі органи, принципи і механізми функціонування, відповідні взаємозв'язки та взаємовідношення. Але попри систематичні удосконалення, інколи реформаторського значення, в межах нашої держави ще досі не забезпечено належної ефективності фінансово-економічної системи сфери товарного обігу, а механізми функціонування часто не відповідають практиці економічно розвинених держав. Серед основних причин такого стану справ є недотримання принципу системного підходу до розгляду та регулювання сфери товарного обігу.

Отже, необхідність розгляду особливостей модернізації фінансово-економічної системи сфери товарного обігу безумовно актуалізується.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Такі науковці, як О. Барановський, І. Бінько, П. Іванов, А. Ковальов, В. Мунтіян, С. Хантінгтон, В. Шлемко, зокрема, присвятили свої наукові праці питанням дослідження теорій модернізації. Проте напрямок модернізації фінансово-економічної системи сфери товарного обігу України досі залишається недостатньо розкритим.

**Мета і завдання статті.** Метою статті є визначення особливостей модернізації фінансово-економічної системи сфери товарного обігу України.

Завдання статті:

– проаналізувати темпи зростання окремих показників розвитку вітчизняної роздрібної торгівлі;

– розглянути показники інноваційної активності в оптовій торгівлі та посередництві в оптовій торгівлі в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Попри важливість осучаснення та доповнення інституційної інфраструктури сфери товарного обігу головні проблеми модернізації її фінансово-економічної системи криються у розвитку об'єктів цієї системи. Передусім йдеться про покращання ресурсної забезпеченості, елементний склад якої наведено на рис. 1.

*© Н.С. Ситник, 2014*

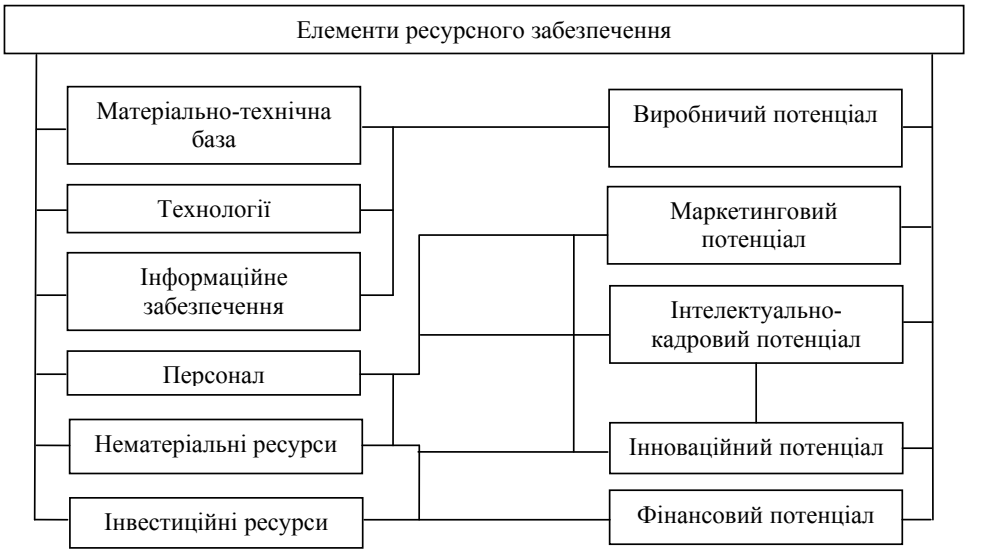



**Рис. 1. Елементи ресурсного забезпечення та потенціалу розвитку сфери товарного обігу і взаємозв'язки між ними (розроблено автором)**

Ресурсна забезпеченість вітчизняної сфери товарного обігу є недостатньою та за окремими важливими характеристиками погіршується, що призводить до втрати багатьох складових економічного потенціалу розвитку.

У середньому на одного зайнятого в сфері торгівлі у 2011 р. припадало основних засобів на 21,8 тис. грн, а рівень зносу основних засобів становив 32,1% (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Характеристика ресурсної забезпеченості торгівлі; ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку в Україні за 2000, 2006–2011 рр. [1, с. 88, 93, 292, 353; 2, с. 80, 121; 3, с. 74, 106, 112]**

| Показник | Рік | | | | | | | Темпи зростання,% / абсолютне відхилення 2011 р. до | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2000 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2000 р. | 2010 р. |
| Фондоозброєність, тис. грн | 6,29 | 8,33 | 9,64 | 15,79 | 18,77 | 20,48 | 21,84 | 347,22 | 106,64 |
| Рівень зносу основних засобів,% | 38,8 | 31,9 | 29,8 | 22,0 | 26,4 | 28,7 | 32,1 | -6,7 | +3,4 |
| Товарні запаси в розрахунку на 1 м.кв торгової площі, тис. грн* | 1,27 | 1,40 | 2,56 | 3,18 | 3,35 | 2,51 | 4,22 | 332,28 | 168,13 |
| Товарні запаси в розрахунку на одного зайнятого, тис. грн* | 1,96 | 2,17 | 4,82 | 5,42 | 5,68 | 4,38 | 7,81 | 398,47 | 178,31 |
| Витрати на інформатизацію в розрахунку на 1 тис. грн власного капіталу, грн | … | 13,56 | 13,45 | 14,60 | 11,38 | 12,28 | 12,45 | 91,8** | 101,38 |

*Закінчення табл. 1*

| Показник | Рік | | | | | | | Темпи зростання,% / абсолютне відхилення 2011 р. до | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2000 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2000 р. | 2010 р. |
| Чисельність зайнятих у розрахунку на один об'єкт торгівлі, ос. | 30,25 | 59,84 | 63,48 | 68,56 | 72,42 | 74,57 | 75,78 | 250,51 | 101,62 |
| Валові капітальні інвестиції на 1 тис. грн підсумку балансу, грн | … | 141,3 | 137,91 | 116,57 | 88,55 | 74,35 | 90,51 | 64,1** | 121,74 |
| Валові капітальні інвестиції в розрахунку на 1 м.кв. торгової площі, тис. грн. | … | 10,18 | 10,09 | 11,02 | 8,32 | 7,57 | 10,66 | 104,7** | 140,82 |
| Валові капітальні інвестиції в розрахунку на 1 зайнятого, тис. грн | … | 16,95 | 16,57 | 18,80 | 14,10 | 13,20 | 19,76 | 116,6** | 149,70 |

*У сфері роздрібної торгівлі.
**2011 р. до 2006 р.

Невисокою була й забезпеченість підприємств торгівлі товарними запасами. Так, їх середній залишок в розрахунку на 1 м. кв торгової площі становив у 2011 р. лише 4,2 тис. грн, а в розрахунку на одного зайнятого – 7,8 тис. грн.

Слід звернути увагу й на незначні витрати підприємств сфери товарного обігу на інформатизацію, що призводить до зниження рівня автоматизації та комп'ютеризації праці, підвищення її трудомісткості та зростання витрат на послуги сторонніх організацій у цій сфері.

Так, витрати на інформатизацію підприємств торгівлі становили у 2011 р. лише 12,5 грн на 1 тис. грн власного капіталу. Більше того, цей показник зменшується та скоротився до 2006 р. на 8,2%.

Низькою залишається й інвестиційна активність вітчизняних підприємств торговельної сфери. Так, валові їх капітальні інвестиції у розрахунку на 1 тис. грн суми балансу становили у 2011 р. лише 90,5 грн та зменшилися до 2006 р. на 35,9%.

Валові капітальні інвестиції в розрахунку на 1 м.кв торгової площі становили у 2011 р. 10,7 тис. грн, що є недостатнім для належного оновлення матеріально-технічної бази об'єктів торгівлі. Більше того, значення цього показника залишається на рівні 2006–2007 рр.

Інвестиційна забезпеченість персоналу підприємств торгівлі становила у 2011 р. 19,8 тис. грн в розрахунку на одного зайнятого. Не зважаючи на зростання цього показника, на думку автора, його значення залишається недостатнім.

До позитивних тенденцій щодо ресурсної забезпеченості вітчизняної сфери товарного обігу можна віднести достатньо високу забезпеченість підприємств персоналом. У 2011 р. на один об'єкт торгівлі в середньому припадало 75,8 зайнятих працівників. При цьому значення цього показника у 2011 р. було найвищим за період 2000–2011 рр. Крім того, позитивною є тенденція до підвищення значень більшості з аналізованих показників.

Відповідно органам державного управління необхідно сприяти подальшому покращенню ресурсної забезпеченості вітчизняної сфери товарного обігу, зокрема до завдань влади віднесемо: підвищення рівня фондоозброєності підприємств, зниження рівня зносу основних засобів, покращення товарної забезпеченості, зростання витрат на інформатизацію, збільшення обсягів валових капітальних інвестицій.

Потребує покращання й соціально-економічна ефективність як об'єкт управління в фінансово-економічній системі вітчизняної сфери товарного обігу. Адже, незважаючи на доволі істотну зайнятість, одним з найнижчих за лишається рівень оплати праці у сфері торгівлі. Так, в період 2006–2011 рр. в середньому на близько 20% середньомісячна заробітна плата поступалася середній заробітній платі в економіці та зменшення цього показника до 16% у 2011 р. все ще не можна вважати достатнім (табл. 2).

*Таблиця 2*

**Показники соціально-економічної ефективності торгівлі; ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку в Україні за 2006-2011 рр. [1, с. 70; 2, с. 80; 3, с. 63, 100, 163, 226]**

| Показник | Рік | | | | | | Темпи зростання,% / абсолютне відхилення 2011 р. до | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2000 р. | 2010 р. |
| Середньомісячна реальна заробітна плата, грн | 723,7 | 905,5 | 1114,4 | 1257,7 | 1578,5 | 1996,9 | 2,8 р. | 126,5 |
| Відношення середньомісячної заробітної плати в торгівлі до середньої в економіці, коефіцієнт | 0,79 | 0,78 | 0,82 | 0,81 | 0,80 | 0,84 | +0,05 | +0,04 |
| Термін обороту товарних запасів, дні* | 33 | 35 | 40 | 42 | 37 | 39 | 118,2 | 105,4 |
| Витратомісткість, грн. | 98,2 | 97,7 | 98,0 | 97,7 | 98,5 | 97,2 | -1,0 | -1,3 |
| Рентабельність операційної діяльності,% | 12,7 | 13,1 | -0,2 | 4,5 | 9,8 | 15,0 | +2,3 | +5,2 |
| Термін окупності власного капіталу, роки | 4,4 | 3,8 | - | - | 4,2 | 3,8 | 86,4 | 90,5 |

*У сфері роздрібної торгівлі.

Невисокою залишається й реальна заробітна плата в торгівлі. У 2011 р. цей показник становив 1996,9 грн, що несуттєво перевищує прожитковий мінімум в державі. Порівняно з 2010 реальна заробітна плата в торгівлі збільшилася лише на 26,5%, а до 2006 р. – у 2,8 раза.

Згадувана низька товарооборотність сфери товарного обігу підтверджується показниками терміну оборотності товарних запасів у роздрібній торгівлі України. Найкращим було значення цього показника ще у 2006 р. – 33 дні. У період 2006–2009 рр. воно лише збільшувалося, досягнувши у 2009 р. значення в 42 дні. До 2011 р. середній термін одного обороту товарних запасів дещо скоротився – до 39 днів. Втім, значення цього важливого показника ефективності не може свідчити про належну ділову активність вітчизняної сфери товаропросування.

Відомо, що одним з головних показників економічної ефективності є рівень витрато місткості. З огляду на значення цього показника в торгівлі як у 2011 р. (97,2 грн/грн), так і протягом аналізованого періоду, доводиться констатувати про низьку ефективність галузі, адже рівень витрато місткості стабільно становив 97–98%. Хоча, якщо проаналізувати значення показника рентабельності операційної діяльності, то спостерігаємо дещо іншу ситуацію. До 2008 р. та після 2009 р. значення показника було доволі високим. Спад відбувся лише у кризові 2008–2009 рр., коли рентабельність операційної діяльності опустилася до «-» 0,2% та 4,5%. Аналогічні тенденції відбувалися й з показником умовного терміну окупності власного капіталу.

Відтак, дещо парадоксальним є одночасно прийнятні значення рентабельності підприємств торгівлі у 2011 р. та критично низькі – витратомісткості. Очевидно, що це може бути обумовлене «штучним» збільшенням поза операційних витрат суб'єктів господарювання з метою мінімізації таким чином податкових платежів. Тому є підстави стверджувати, що «реальна» фінансово-економічна ефективність суб'єктів сфери товарного обігу є дещо вищою. Зробимо висновок, що вітчизняним органам регулювання сфери товарного обігу потрібно шукати засоби детінізації діяльності підприємств торгівлі та подання ними більш «справедливих» значень показників у податковій та статистичній звітності. Але слід усвідомлювати, що позитивний результат можуть дати лише паритетні поступки – як з боку підприємств, так і держави. І лише дотримання такого принципу забезпечить зниження витратомісткості фінансово-господарської діяльності у вітчизняній торгівлі.

Є підстави стверджувати, що попри низку позитивних тенденцій, окремі важливі індикатори розвитку сфери товарного обігу України погіршуються. Так, в Україні спостерігається стійка тенденція до зменшення кількості об'єктів роздрібної торгівлі (на 37,8% у 2011 р. до 2000 р. та на 7,2% до 2008 р.) та їх укрупнення, що об'єктивно призводить до погіршення конкуренції та зростання монополізації галузі. Крім того, на разі не відновлено докризових значень ще й такого показника розвитку торгівлі, як чисельність занятих (рис. 2). Кількість зайнятих зменшилися за аналізований період на 6,4%.

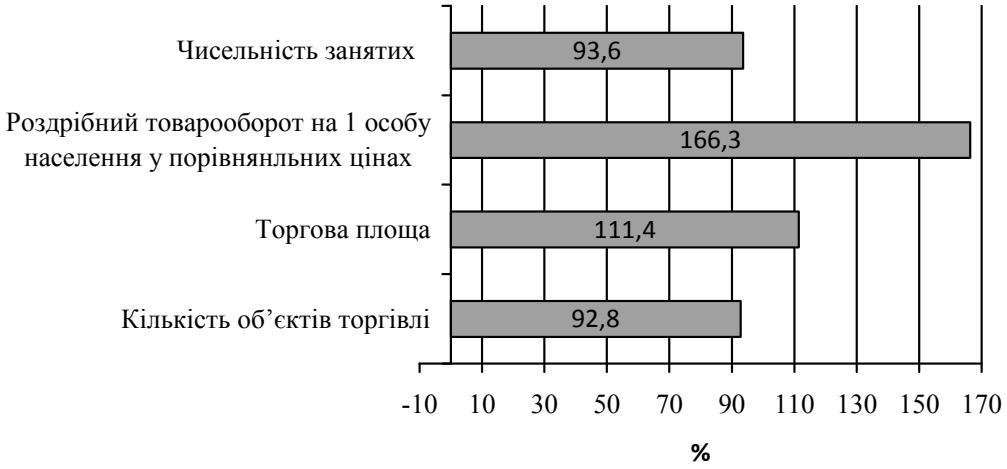



**Рис. 2. Темпи зростання окремих показників розвитку роздрібної торгівлі України у 2011 р. до 2008 р. (складено автором на основі даних [2, с. 7, 96, 121])**

Зауважимо, що як кількість зайнятих, так і кількість об'єктів роздрібної торгівлі в Україні продовжують зменшуватися і ці тенденції не можуть розцінюватися як позитивні. Адже підтверджують тезу про те, що при збільшенні обсягів товарообороту (як кількісного показника розвитку) ефективність торгівлі погіршується. Відтак, модернізація фінансово-економічної системи сфери товарного обігу стосується й виправлення окремих негативних тенденцій її розвитку.

Потрібно констатувати, що фінансово-економічна стійкість сфери товарного обігу України є недостатньою, що не лише деформує стабільність її фінансово-економічної системи, але призводить до погіршення фінансової безпеки галузі. Так, значення усіх наведених у табл. 3 показників фінансового стану і ліквідності сфери вітчизняної торгівлі знаходяться нижче економічно доцільного рівня.

*Таблиця 3*

**Показники фінансового стану та ліквідності сфери торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку в Україні за 2008–2011 рр. [3, с. 222–234]**

| Показник | Економічно доцільні значення [4, с. 292] | Рік | | | | Абсолютні відхилення 2011 р. до | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2008 р. | 2010 р. |
| Коефіцієнт фінансової незалежності | ≥0,5 | 0,16 | 0,09 | 0,10 | 0,09 | -0,17 | -0,01 |
| Коефіцієнт інвестування | >1,0 | 0,69 | 0,47 | 0,54 | 0,55 | -0,14 | +0,01 |
| Коефіцієнт поточної ліквідності | ≥1,5 | 1,07 | 1,02 | 1,05 | 1,07 | - | +0,02 |
| Коефіцієнт загальної ліквідності | >1,4 | 0,91 | 0,86 | 0,89 | 0,90 | -0,01 | +0,01 |
| Коефіцієнт ліквідності балансу | >2,5 | 1,19 | 1,11 | 1,12 | 1,11 | -0,08 | -0,01 |

При цьому спостерігається тенденція до подальшого погіршення фінансового стану і ліквідності галузі. На найбільшу величину за період 2008-2011 рр. погіршилася фінансова незалежність (0,17 до 2008 р. та на 0,01 до 2010 р.). Низькою, але стабільною, залишається лише поточна ліквідність галузі.

Зрозуміло, що незадовільні фінансова стійкість і ліквідність підприємств галузі призводять до труднощів економічних агентів при обслуговуванні кредиторських зобов'язань та втрати їх економічної незалежності. За таких умов говорити про розвиток не доводиться.

Ще однією істотною проблемою фінансово-економічної системи сфери товарного обігу України залишається недостатність передумов до зміцнення конкурентоспроможності галузі та її підприємств. Такий висновок обумовлений їх низькою інноваційною активністю, що небезпечно для економічної життєздатності галузі в умовах глобалізації, участі держави у міжнародних торговельних організаціях, відкритості внутрішнього ринку.

Так, незважаючи на збільшення частки вітчизняних торговельних підприємств з інноваційною активністю у 2006–2010 рр. (з 15,9 до 20,6%), їх кількість все ж залишається недостатньою, адже чотири з п'яти підприємств взагалі не займаються інноваційною діяльності, причому не лише відносно товарної спеціалізації, а навіть в системі управління бізнесом (табл. 4).

*Таблиця 4*

**Показники інноваційної активності в оптовій торгівлі та посередництві в оптовій торгівлі в Україні у 2006–2008 та 2008–2010 рр. [5, с. 263, 266, 267; 6, с. 252, 256, 258]**

| Показник | Роки | | Абсолютні відхилення,% |
|---|---|---|---|
| | 2006–2008 | 2008–2010 | |
| Частка підприємств з інноваційною активністю, %: | | | |
| – загалом | 15,9 | 20,6 | +4,7 |
| – з технологічними інноваціями | 6,2 | 4,6 | -1,6 |
| – з продуктовими інноваціями | 1,0 | 0,4 | -0,6 |
| – з процесовими інноваціями | 2,5 | 2,8 | +0,3 |
| – з маркетинговими та/або організаційними інноваціями | 9,7 | 16,0 | +6,3 |
| Частка працівників, що працюють на підприємствах з інноваційною активністю,% | 21,0 | 25,8 | +4,8 |
| Частка реалізованої продукції підприємствами з інноваційною активністю,% | 20,3 | 33,8 | +13,5 |

Звернімо увагу на те, що попри збільшення кількості інноваційно активних торговельних підприємств (на 4,7% в структурі), частки підприємств з технологічними та продуктовими інноваціями зменшилися, а з процесовими – майже не змінилася. Тобто зростання відбувається за рахунок активізації використання маркетингових та/або організаційних інновацій. Частка торговельних підприємств з такими інноваціями збільшилася з 9,7 до 16,0%.

Водночас позитивними тенденціями є збільшення кількості працівників торгівлі, які беруть участь в інноваційній діяльності (частка збільшилася на 4,8%), обсягу реалізованої продукції підприємствами з інноваційною діяльністю (на 13,5%).

Втім цього недостатньо і органам державного управління необхідно працювати над стимулюванням подальшого розвитку інноваційної діяльності суб'єктів сфери товарного обігу України. Цього можна досягнути за рахунок прийняття програм реалізації інноваційного потенціалу сфери товарного обігу із заходами, які стосуються фінансово-економічного стимулювання підприємствами інноваційної діяльності, залучення інвестицій, створення і поширення знань, запровадження моніторингу і планування інноваційного розвитку підприємств сфери товаропросування.

**Висновки.** Особливу увагу в процесі модернізації фінансово-економічної системи вітчизняної сфери товарного обігу органам державного управління необхідно звернути на удосконалення структури балансу підприємств галузі (в напрямі збільшення часток власного капіталу і власних оборотних активів та зменшення – довгострокових і поточних зобов'язань), зменшення їх кредиторської заборгованості та капіталізації за рахунок вітчизняного капіталу. Для цього необхідно створити та в подальшому розвивати інститут інвестиційних фондів капіталізації вітчизняного бізнесу сфери товарного обігу; провести ревізію фінансової звітності суб'єктів господарювання галузі та забезпечити її «очищення» від прострочених дебіторської і кредиторської заборгованостей, списання неіснуючих активів, збільшення статутного капіталу підприємств на величину реальної вартості їх власного капіталу; сприяти розвитку фондового ринку та емісії (в т. ч. серед населення) акцій вітчизняних підприємств.

У перспективі автор планує дослідити ключові аспекти інвестиційного забезпечення модернізації фінансово-економічної системи сфери товарного обігу України.

## Список використаних джерел

1. Статистичний щорічник України за 2011 рік / Державна служба статистики України. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 558 с.

2. Роздрібна торгівля України у 2011 році / Державна служба статистики України. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 177 с.

3. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів господарювання у 2011 році» / Державна служба статистики України. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 468 с.

4. Система регулювання внутрішньої торгівлі України [Текст]: монографія / за ред. В.В. Апопія, І. М. Копича. – К.: Академвидав, 2012. – 424 с.

5. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2006-2008 роках» / Державна служба статистики України. – К.: Державна служба статистики України, 2010. – 347 с.

6. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2008-2010 роках» / Державна служба статистики України. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 304 с.

*В статье проанализированы темпы роста отдельных показателей развития отечественной розничной торговли. А также рассмотрены показатели инновационной активности в оптовой торговле и посредничестве в оптовой торговле в Украине. Предложено создать и в дальнейшем развивать институт инвестиционных фондов капитализации отечественного бизнеса сферы товарного оборота.*

***Ключевые слова: финансово-экономическая система, модернизация, сфера товарного оборота, инновационная активность.***

*In the article rates of growth of domestic retail trade development separate indicators are analyzed. And also indicators of innovative activity in wholesale trade and intermediary in wholesale trade in Ukraine are considered. It is offered to create and further to develop institute of investment funds of a commodity turn sphere domestic business capitalization.*

***Key words: financial and economic system, modernization, commodity turn sphere, innovative activity.***

*Одержано 21.02.2014.*

УДК 004.942

**Ю.К. ТАРАНЕНКО,**
*доктор экономических наук, профессор Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля*

**Н.О. РИЗУН,**
*кандидат экономических наук, доцент Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля*

**М.В. ГУДИМ,**
*студент Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля*

# ИМИТАЦИОННАЯ ДИНАМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ МЕЖОТРАСЛЕВОГО БАЛАНСА ЛЕОНТЬЕВА

*Авторами предложен алгоритм и программный продукт для моделирования, имитации и анализа динамических систем. Разработана имитационная динамическая модель межотраслевого баланса Леонтьева с использованием инструментов блочного имитационного моделирования Simulink/MatLab. Особенностями предлагаемого алгоритма является уникальность его реализации для решения задачи прогнозирования в условиях неполноты исходных данных, а также универсальность использования разработанного программного продукта как результата синтеза в нем статической и динамической имитационной модели.*

***Ключевые слова: динамическая система, имитационная модель, межотраслевой баланс, алгоритм, синтез, Simulink.***

**Постановка проблемы**. Экономические системы относятся к числу наиболее сложных и высокоразмерных из известных человечеству объектов как сточки зрения анализа и моделирования, так и с точки зрения управления ими. Анализ, планирование и управление динамикой сложных систем, поиск оптимальных вариантов развития делает актуальным решение задач непрерывного, разностороннего мониторинга состояния экономики. Для этого в качестве инструмента исследования структурных взаимосвязей, взаимодействий и взаимовлияний в экономике может быть использован межотраслевой баланс Леонтьева как наиболее универсальный. Матричные модели межотраслевого и межпродуктового баланса независимо от масштаба моделируемого объекта (страна, регион, комплекс предприятий, отдельное предприятие) имеют единичный принцип построения, единство системы расчетов, подобие экономических характеристик.

Теория межотраслевого анализа, естественным образом приспособленная служить инструментом мониторинга экономической системы, разработана лауреатом Нобелевской премии В.В. Леонтьевым и развита в трудах его многочисленных учеников и последователей – Ф. Дучин, Х. Ченери, П. Кларкоми др., работах современных ученых-экономистов – А.Г. Гранберга, А.Г. Аганбегяна, В.М. Немчинова, К.А. Багриновского, Э.Ф. Баранова, Н.П. Федоренко и др. [1–5].

В настоящее время актуальной является проблема анализа и прогнозирования динамических свойств сложных экономических систем различного уровня, моделируемых динамическими моделями межотраслевого баланса. Ее решение требует разработки практических алгоритмов и прикладных программ, обеспечивающих возможность

*© Ю.К. Тараненко, Н.О. Ризун, М.В. Гудим, 2014*

многовариантных расчетов динамических характеристик для высокоразмерных моделей экономических систем.

Поэтому методология межотраслевого анализа в сочетании с богатыми алгоритмическими и формализованными возможностями аппарата MATLAB/Simulink, открывает новые перспективы для понимания причинно-следственных связей, анализа и построений процессов экономики исследований динамики системного развития и формирования объективного управления эконмической динамикой.

**Целью работы** является исследование возможностей использования современных информационных технологий имитационного моделирования в среде MATLAB/Simulink для повышения эффективности и точности исследования сложных экономических объектов и систем с учетом их динамических характеристик. Приведенная в работе методика является продолжением исследований в области применения модели Леонтьева в автоматизированных экономических системах [6] путем имитационного моделирования с использованием Simulink MatLab [7, 8].

**Результаты исследований.** Известно, что в отличие от статических, динамические модели призваны отразить не состояние, а процесс развития экономики, установить непосредственную взаимосвязь между предыдущими и последующими этапами развития и тем самым приблизить анализ на основе экономико-математической модели к реальным условиям развития экономической системы.

В рассматриваемой в данной работе динамической модели [1, 2, 3], являющейся развитием статической межотраслевой модели [6], предлагается рассматривать производственные капитальные вложения как часть конечной продукции с последующим исследованием их структуры и влияния на рост объема производства. То есть, в основу построения динамической системы уравнений положена математическая зависимость между величиной капитальных вложений и приростом продукции. Решение системы приводит к определению уровней производства, зависящих от объемов производства в предшествующих периодах.

Схема двух первых квадрантов динамического межотраслевого баланса приведена в табл. 1.

*Таблица 1*

**Схема межотраслевого динамического баланса**

| Производящие отрасли | Потребляющие отрасли | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Межотраслевые потоки текущих затрат | | | | Межотраслевые потоки капитальных вложений | | | | Конечный продукт | Валовой продукт |
| | 1 | 2 | … | $n$ | 1 | 2 | … | $n$ | | |
| 1 | $x_{11}$ | $x_{12}$ | … | $x_{1n}$ | $\Delta\Phi_{11}$ | $\Delta\Phi_{12}$ | … | $\Delta\Phi_{1n}$ | $Y_1'$ | $X_1$ |
| 2 | $x_{21}$ | $x_{22}$ | … | $x_{2n}$ | $\Delta\Phi_{21}$ | $\Delta\Phi_{22}$ | … | $\Delta\Phi_{2n}$ | $Y_2'$ | $X_2$ |
| … | . | . | … | . | . | . | … | . | . | . |
| $n$ | $x_{n1}$ | $x_{n2}$ | … | $x_{nn}$ | $\Delta\Phi_{n1}$ | $\Delta\Phi_{n2}$ | … | $\Delta\Phi_{nn}$ | $Y_n'$ | $X_n$ |

Описываемая модель содержит две матрицы межотраслевых потоков:

– матрицу текущих производственных затрат с элементами $x_{ij}$ (совпадает с соответствующей матрицей статического баланса).

– матрицы межотраслевых потоков капитальных вложений $\Delta\Phi_{ij}$ –количества продукции $i$-й отрасли, которое направлено в текущем периоде в $j$-ю отрасль в качестве производственных капитальных вложений в ее основные фонды. Материально это выражается в приросте в потребляющих отраслях производственного оборудования, сооружений, производственных площадей, транспортных средств и др.

В статическом балансе потоки капиталовложений не дифференцируются по отраслям-потребителям и отражаются общей величиной в составе конечной продукции $Y_j$, каждой *i*-й отрасли. В динамической сумма потоков капиталовложений и конечного продукта динамической модели равна конечной продукции статического баланса:

$$\sum_{j=1}^{n} \Delta \Phi_{ij} + Y_i' = Y_i \ , \tag{1}$$

Уравнение распределения продукции вида (1) в динамическом балансе при этом преобразуется в следующее:

$$X_i = \sum_{j=1}^{n} x_{ij} + \sum_{j=1}^{n} \Delta \Phi_{ij} + Y_i'; \quad i = \overline{1, n.} \tag{2}$$

Межотраслевые потоки текущих затрат выражают через валовую продукцию отраслей с помощью коэффициентов прямых материальных затрат:

$$x_{ij} = a_{ij} \cdot X_j. \tag{3}$$

Межотраслевые потоки капитальных вложений обусловливают прирост продукции, который в рассматриваемой модели в текущем периоде обусловлен вложениями, произведенными в этом же периоде. Если текущий период обозначить через ***t,*** то прирост продукции $\Delta X_j$ равен разности абсолютных уровней производства в период ***t*** и в предшествующий (***t*** - 1)-й период:

$$\Delta X_j = X_j^{(t)} - X_j^{(t-1)}. \tag{4}$$

Полагая, что прирост продукции пропорционален приросту производственных фондов, принимают:

$$\Delta \Phi_{ij} = \varphi_{ij} \Delta X_j; \quad i, j = \overline{1, n.} \tag{5}$$

Экономический смысл коэффициентов пропорциональности $\varphi_{ij}$:

$$\varphi_{ij} = \frac{\Delta \Phi_{ij}}{\Delta x_j}, \tag{6}$$

заключается в том, что они показывают, какое количество продукции *i*-й отрасли должно быть вложено в ***j***-ю отрасль для увеличения производственной мощности ***j***-й отрасли на единицу продукции. Предполагается, что производственные мощности используются полностью и прирост продукции равен приросту мощности. Коэффициенты $\varphi_{ij}$ называются коэффициентами вложений, или коэффициентами приростной фондоемкости.

С помощью коэффициентов прямых материальных затрат и коэффициентов вложений $\varphi_{ij}$ систему уравнений (2) можно представить в следующем виде:

$$X_i = \sum_{j=1}^{n} a_{ij} X_j + \sum_{j=1}^{n} \varphi_{ij} \Delta X_j + Y_i'; \quad i = \overline{1, n.} \tag{7}$$

Система (7) представляет собой систему линейных разностных уравнений первого порядка. Ее можно привести к обычной системе линейных уравнений, если учесть, что все объемы валовой и конечной продукции относятся к некоторому периоду ***t,*** а прирост валовой продукции определен в сравнении с (***t***-1)-м периодом:

$$X_i^{(t)} = \sum_{j=1}^{n} a_{ij} X_j^{(t)} + \sum_{j=1}^{n} \varphi_{ij} \left( X_j^{(t)} - X_j^{(t-1)} \right) + Y_j^{'(t-1)}; \quad i = \overline{1, n.} \tag{8}$$

Отсюда можно записать следующие соотношения:

$$X_i^{(t)} = \sum_{j=1}^{n} (a_{ij} + \varphi_{ij}) X_j^{(t)} - \sum_{j=1}^{n} \varphi_{ij} X_j^{(t-1)} + Y_j^{'(t)}; \quad i = \overline{1, n.} \tag{9}$$

Если нам известны уровни валовой продукции всех отраслей в предыдущем периоде (величины $X_j^{(t-1)}$) и конечный продукт отраслей в ***t***-м периоде, то очевидно, что соотношения (9) представляют собой систему ***n*** линейных уравнений с ***n*** неизвестными уровнями производства *t*-го периода.

Таким образом, решение динамической системы линейных уравнений позволяет определить выпуск продукции в последующем периоде в зависимости от уровня, достигнутого в предыдущем периоде. Связь между периодами устанавливается через коэффициенты вложений $\varphi_{ij}$, характеризующие фондоемкость единицы прироста продукции.

С целью перехода от дискретного анализа к непрерывному вместо (1) будем иметь:

$$X_i = \sum_{j=1}^{n} x_{ij} - \sum_{j=1}^{n} \frac{d\Phi_{ij}}{dt} + Y_j'(t). \tag{10}$$

Выражение (5) в пределе дает:

$$\frac{d\Phi_{ij}}{dt} = \varphi_{ij} \frac{dX_j}{dt}. \tag{11}$$

Окончательно для случая непрерывных изменений получим следующую систему соотношений:

$$X_i = \sum_{j=1}^{n} a_{ij} X_j + \sum_{j=1}^{n} \varphi_{ij} \frac{dX_j}{dt} + Y_j'; \quad i = \overline{1,n} \tag{12}$$

Соотношения (12) представляют собой систему ***n*** линейных дифференциальных уравнений первого порядка с постоянными коэффициентами. Для ее решения, помимо матриц коэффициентов прямых материальных текущих затрат и коэффициентов капитальных затрат (вложений), необходимо знать уровни валового выпуска в начальный момент времени $t = 0$ и закон изменения величины конечного продукта.

В динамической модели особую роль играют коэффициенты приростной фондоемкости $\varphi_{ij}$. Они образуют квадратную матрицу *n*-го порядка

$$(\varphi_{ij}) = \begin{pmatrix} \varphi_{11} & \varphi_{12} & & \varphi_{1n} \\ \varphi_{21} & \varphi_{22} & & \varphi 2n \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ \varphi_{n1} & \varphi_{n2} & & \varphi_{nn} \end{pmatrix}, \tag{13}$$

каждый столбец которой характеризует для соответствующей ***j***-й отрасли величину и структуру фондов, необходимых для увеличения на единицу ее производственной мощности (выпуска продукции). Матрица коэффициентов приростной фондоемкости является мощным материалом для экономического анализа и планирования капитальных вложений.

Структурная схема разработанной авторами имитационной модели динамической модели межотраслевого баланса Леонтьева в Simulink представлена на рис. 1.

При выполнении имитационного эксперимента была использована следующая постановка задачи определения валового выпуска ***X*** на заданный ***T***-й прогнозный период:

а) Исходная информация за предыдущий ***(t-1***)-й год по восьми отраслям народного хозяйства, расширенная матрицей межотраслевых потоков капитальных вложений (табл. 2).

Данные матрицы в модели реализованы с помощью блоков ***Constant*** – $x_{ij}$, $X_j(0)$, $\Delta\Phi_{ij}$, $Y_j(0)$ соответственно.

б) Информация о тенденциях изменения конечного продукта на следующий (***t***-й) период и все последующие периоды (***T-й***) Данные матрицы-столбцы в модели также реализованы с помощью блоков ***Constant***:

***Изменения Y(t)*** = [1.09; 1.09; 1.2; 1.05; 1.1; 1.05; 1.02; 1.1];

***Изменения Y(T)*** = [1.2; 1.2; 1.3; 1.1; 1.3; 1.1; 1.05; 1.3].

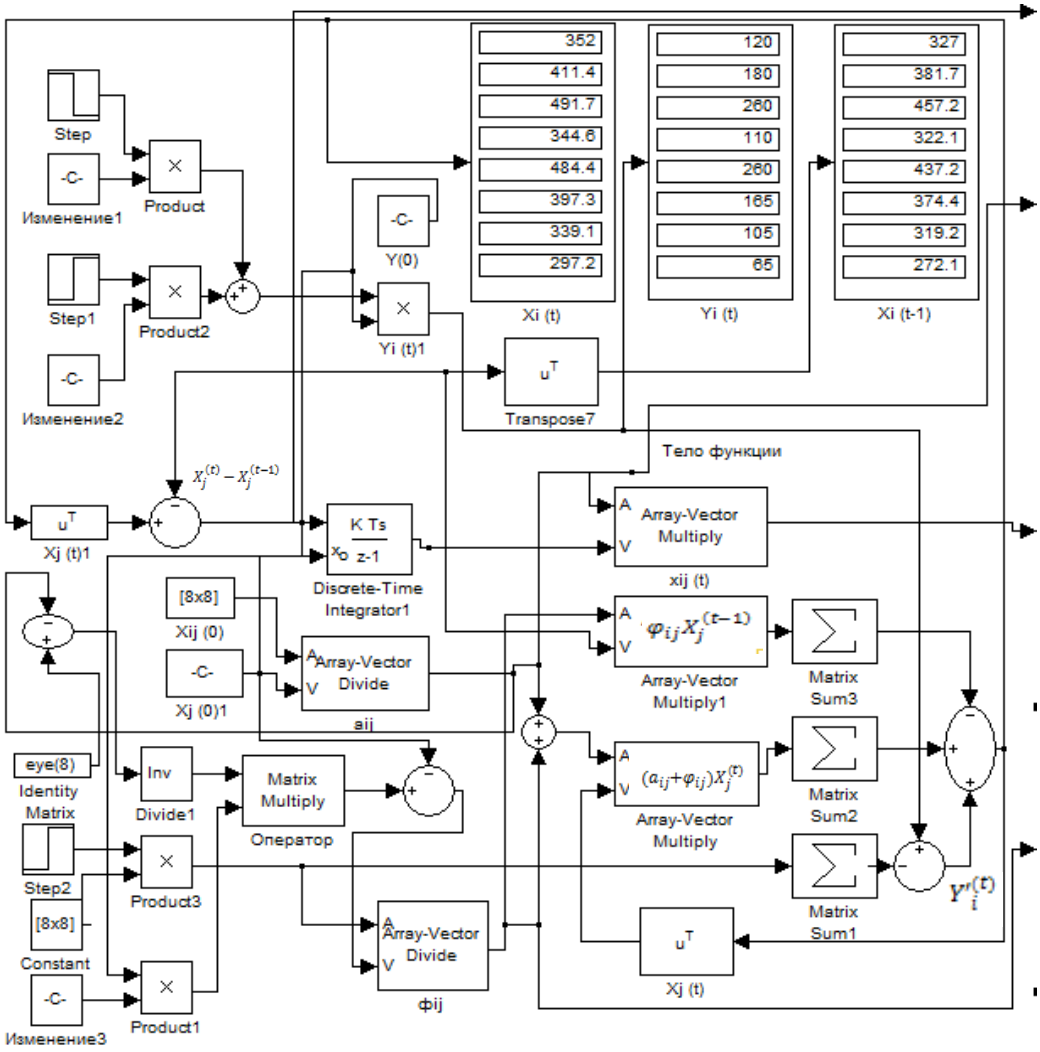



**Рис. 1. Simulink-модель имитационной модели динамической модели межотраслевого баланса Леонтьева**

Особенностью постановки данной задачи является отсутствие информации о темпах прироста показателя прироста валового продукта, необходимого для решения динамической задачи межотраслевого баланса, уже на первом этапе прогнозирования. В этой связи авторами предлагается следующий алгоритм решения задачи динамического прогнозирования в условиях недостаточности начальных данных:

1. Решение статической задачи межотраслевого баланса с целью нахождения на период ***t+1*** (тестирование данного модуля имитационной модели при нулевых значениях позволяет получить результаты, аналогичные расчетам, приведенным в предыдущей работе авторов [6]).

2. Переход к динамической задаче межотраслевого баланса с целью определения валового выпуска ***X*** на заданный ***T***-й прогнозный период. На данном этапе в качестве входных данных используются результаты расчетов модуля статической задачи межотраслевого баланса.

*Таблица 2*

**Расширенные данные по межотраслевому балансу за предыдущий период**

| Производящие отрасли | Потребляющие отрасли | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Межотраслевые потоки текущих затрат | | | | | | | | Межотраслевые потоки капитальных вложений | | | | | | | | Конечный продукт *Y* | Валовой продукт *X* |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | | |
| 1 | 10 | 20 | 30 | 40 | 20 | 10 | 30 | 40 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 100 | 300 |
| 2 | 20 | 10 | 40 | 30 | 10 | 20 | 40 | 30 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 150 | 350 |
| 3 | 40 | 20 | 10 | 20 | 30 | 10 | 30 | 40 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 200 | 400 |
| 4 | 20 | 20 | 10 | 40 | 40 | 30 | 10 | 30 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 100 | 300 |
| 5 | 10 | 40 | 20 | 20 | 30 | 30 | 40 | 10 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 200 | 400 |
| 6 | 10 | 30 | 20 | 40 | 20 | 40 | 30 | 10 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 150 | 350 |
| 7 | 40 | 30 | 10 | 20 | 40 | 30 | 20 | 10 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 100 | 300 |
| 8 | 10 | 10 | 20 | 20 | 30 | 30 | 40 | 40 | 16 | 16 | 16 | 16 | 16 | 16 | 16 | 16 | 50 | 250 |

Основным элементом, реализующим динамический характер модели, является блок накопления показателя прироста валового продукта $\Delta X_j$, реализованный с помощью блока ***Discrete-Time Integrator1***.

Уравнение распределения продукции (9) в имитационной модели представлено следующими компонентами:

– компонента $(a_{ij} + \varphi_{ij})X_j^{(t)}$ рассчитывается путем суммирования в блоке ***Sum*** с последующим умножением с помощью блока ***Array-Vector Multiply*** на транспонированный (блок ***Transpose***) вектор $X_j^{(t)}$. Накопление полученных элементов происходит с помощью блока ***Matrix Sum2;***

– компонента $\varphi_{ij} X_j^{(t-1)}$в блоке ***Array-Vector Multiply1*** и накапливается в блоке ***Matrix Sum3;***

– компонента $Y_j^{'(t)}$ представлена разделенным от конечного производства статического в понимании количества продукции, которое необходимо направить на конечное потребление в момент времени ***T***.

Все три компоненты накапливаются в блоке ***Sum6***, который возвращает искомое значение валового выпуска ***X*** на заданный ***T***-й прогнозный период.

Результирующая группа блоков представлена блоками цифровых дисплеев ***Display***, которые показывают основные и промежуточные результаты расчетов:

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 25.02 | 29.76 | 34.49 | 22.47 | 47.28 | 22.96 | 19.9 | 25.09 |

Display dXj/dt

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 0.03333 | 0.05714 | 0.075 | 0.1333 | 0.05 | 0.02857 | 0.1 | 0.16 |
| 0.06667 | 0.02857 | 0.1 | 0.1 | 0.025 | 0.05714 | 0.1333 | 0.12 |
| 0.1333 | 0.05714 | 0.025 | 0.06667 | 0.075 | 0.02857 | 0.1 | 0.16 |
| 0.06667 | 0.05714 | 0.025 | 0.1333 | 0.1 | 0.08571 | 0.03333 | 0.12 |
| 0.03333 | 0.1143 | 0.05 | 0.06667 | 0.075 | 0.08571 | 0.1333 | 0.04 |
| 0.03333 | 0.08571 | 0.05 | 0.1333 | 0.05 | 0.1143 | 0.1 | 0.04 |
| 0.1333 | 0.08571 | 0.025 | 0.06667 | 0.1 | 0.08571 | 0.06667 | 0.04 |
| 0.03333 | 0.02857 | 0.05 | 0.06667 | 0.075 | 0.08571 | 0.1333 | 0.16 |

Display Технологическая матрица A (aij)

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 10.9 | 21.81 | 34.29 | 42.94 | 21.86 | 10.7 | 31.92 | 43.54 |
| 21.8 | 10.9 | 45.72 | 32.21 | 10.93 | 21.39 | 42.56 | 32.65 |
| 43.59 | 21.81 | 11.43 | 21.47 | 32.79 | 10.7 | 31.92 | 43.54 |
| 21.8 | 21.81 | 11.43 | 42.94 | 43.72 | 32.09 | 10.64 | 32.65 |
| 10.9 | 43.62 | 22.86 | 21.47 | 32.79 | 32.09 | 42.56 | 10.88 |
| 10.9 | 32.71 | 22.86 | 42.94 | 21.86 | 42.78 | 31.92 | 10.88 |
| 43.59 | 32.71 | 11.43 | 21.47 | 43.72 | 32.09 | 21.28 | 10.88 |
| 10.9 | 10.9 | 22.86 | 21.47 | 32.79 | 32.09 | 42.56 | 43.54 |

Display Межотраслевые потоки текущих затрат xij (t)

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 0.9275 | 0.7895 | 0.4367 | 1.132 | 0.6726 | 1.026 | 1.303 | 1.131 |
| 0.9275 | 0.7895 | 0.4367 | 1.132 | 0.6726 | 1.026 | 1.303 | 1.131 |
| 0.9275 | 0.7895 | 0.4367 | 1.132 | 0.6726 | 1.026 | 1.303 | 1.131 |
| 0.0371 | 0.03158 | 0.01747 | 0.04529 | 0.0269 | 0.04104 | 0.05214 | 0.04523 |
| 2.782 | 2.368 | 1.31 | 3.397 | 2.018 | 3.078 | 3.91 | 3.392 |
| 0.1855 | 0.1579 | 0.08734 | 0.2265 | 0.1345 | 0.2052 | 0.2607 | 0.2262 |
| 0.1113 | 0.09474 | 0.05241 | 0.1359 | 0.08071 | 0.1231 | 0.1564 | 0.1357 |
| 0.5936 | 0.5053 | 0.2795 | 0.7247 | 0.4305 | 0.6567 | 0.8342 | 0.7237 |

Display Коэффициентами приростной фондоемкости fij

**Выводы**. Таким образом, авторами предложен новый оригинальный алгоритм и инструмент моделирования, имитации и анализа динамических систем, позволяющий повысить эффективность и точность исследования сложных экономических объектов и систем. Рассматриваемый в работе подход к решению задачи прогнозирования валового выпуска продукции на базе динамической модели межотраслевого баланса Леонтьева обладает рядом особенностей, а именно – нахождение путей реализации классической постановки задачи в условиях неполноты исходных данных. Как следствие, данную имитационную модель, представленную двумя модулями, можно использовать для решения статической и динамической задачи прогнозирования, что является подтверждением как гибкости и универсальности как инструментов реализации (пакета блочного имитационного моделирования Simulink/MatLab), так и разработанного авторами алгоритма.

## Список использованных источников

1. Гурнович Т.Г. Балансовые модели анализа состояния устойчивости экономических систем / Т.Г. Гурнович, Е.Л. Торопцев // Международная научно-практическая конференция «Системный анализ в проектировании и управлении» / Сборник трудов. – СПбГПУ, 2002. – С. 300–302.

2. Мараховский А.С. Исследование статистической точности балансовой модели макроэкономической системы в переходных и установившихся режимах / А.С. Мараховский // Экономика регионов – пути повышения конкурентоспособности аграрного сектора: сб. научн. тр. – Ставрополь, 2005. – С. 34–37.

3. Петлина Е.М. Динамическая модель межотраслевого баланса с учетом инвестиций / Е.М. Петлина // Научно-инновационные достижения ФМФ в области физико-математических и технических дисциплин: Материалы 52-й научно-методической конференции преподавателей и студентов Ставропольского государственного университета «Университетская наука – региону». – Ставрополь: Ставропольское книжное издательство, 2007. – С. 213.

4. Павловский Ю.Н. Имитационное моделирование / Ю.Н. Павловский, Н.В. Белотелов, Ю.И. Бродский. – М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 236 с.

5. Семенчин Е.А. О разрешимости динамической модели Леонтьева / Е.А. Семенчин, З.М. Лайпанова // Обозрение прикладной и промышленной математики. – М., 2007. – Т. 14. – Вып. 2. – С. 348–349.

6. Тараненко Ю.К. Застосування моделі Леонтьєва в автоматизованих економічних системах / Ю.К. Тараненко, Н.О. Різун, М.В. Гудим // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2013. – № 1(6). – С. 19–26.

7. Мицель А.А. Разработка системы имитационного моделирования экономических объектов на основе объектно-ориентированного подхода / А.А. Мицель, Е.Б. Грибанова // Известия ТПУ. – 2007. – Т. 311. – № 6. – С. 11–15.

8. Дэбни Дж. Simulink 4. Секреты мастерства / Дж. Дэбни, Т. Харман. – М.: Бином; Лаборатория базовых знаний, 2003. – 403 с.

*Авторами запропоновано алгоритм і програмний продукт для моделювання, імітації та аналізу динамічних систем. Розроблено імітаційну динамічна модель міжгалузевого балансу Леонтьєва з використанням інструментів блочного імітаційного моделювання Simulink/ MatLab. Особливостями пропонованого алгоритму є унікальність його реалізації для вирішення задачі прогнозування в умовах неповноти вихідних даних, а також універсальність використання розробленого програмного продукту як результату синтезу в ньому статичної та динамічної імітаційної моделі.*

***Ключові слова: динамічна система, імітаційна модель, міжгалузевий баланс, алгоритм, синтез, Simulink.***

*The algorithm and a program product for modeling, simulation and analysis of dynamic systems were proposed. A simulation model of dynamic Leontief interbranch balance using the tools of block simulation Simulink / MatLab was developed. Peculiarities of the proposed algorithm are the uniqueness of its implementation for solving the problem of prediction with incomplete initial data, as well as the universalism of the developed software product as a result of synthesis it static and dynamic simulation model.*

***Key words: dynamic system, simulation model, interbranch balance, algorithm synthesis, Simulink.***

*Одержано 4.03.2014.*

УДК 330.1

**В.Н. ТАРАСЕВИЧ,**
*доктор экономических наук, профессор,*
*зав. кафедрой Национальной металлургической*
*академии Украины*

# ОБ ЭВОЛЮЦИИ И ОСОБЕННОСТЯХ ГОСУДАРСТВЕННОГО КАПИТАЛИЗМА

*Рассмотрена историческая коэволюция капитализма и государства на европейском темпоральном пространстве. Показан циклично-поступательный характер эволюции государственного капитализма. Обоснован вывод о необходимости формирования в Украине его демократической и социализированной модели.*

***Ключевые слова: государственный капитализм, циклично-поступательный характер эволюции, демократический, социализированный государственный капитализм.***

Вряду отнюдь не «титульных» для господствующей поздней неоклассической ортодоксии проблем, которые обнажил и обострил новейший мировой кризис, одной из наиболее значимых стала экспансия *государственного капитализма* (далее – госкапитализма). К явному неудовольствию приверженцев ортодоксии весьма влиятельный британский еженедельник «The Economist» без обиняков называет один из своих специальных докладов «State capitalism» и констатирует прямое влияние на углубление кризиса либерального капитализма набирающего обороты госкапитализма, который оперирует изощренным инструментарием и вознамеривается соединить преимущества государства с преимуществами капитализма [1]. Разумеется, дело не столько в самом словосочетании, употребление которого, кстати, считается признаком дурного тона в фундаменталистских кругах, и которое зачастило на страницах и пронеоконсервативной прессы (это – еще полбеды), и main stream-овской научной литературы (что значительно неприятнее), сколько в тех *абсолютно очевидных экономических реалиях* последних лет, которые не «вписываются» не только в «жесткое ядро», но и в «защитный пояс» неоклассики.

Вопреки ее постулатам и проповедуемому «здравому смыслу», правительства многих стран, в том числе экономически развитых, в борьбе с кризисом не погнушались ни национализацией, пусть даже частичной, ни прямой поддержкой тонущих «флагманов», ни административными запретами и ограничениями, ни многими другими «антирыночными» мерами. Как это ни покажется ортодоксам «странным и чудовищным», но именно в странах с пассивным и слабым государством кризис оказался сравнительно более глубоким, депрессия – более продолжительной, а циклический подъем – более вялым. В связи с этим вполне уместными представляются вопросы о природе современного госкапитализма; его особенностях и границах в условиях глобализации и «вездесущести» могущественных ТНК; его адекватности сетевой экономике, V и VI укладам развитого центра, экономическому подъему Китая и Индии, деиндустриализации постсоветских новых независимых государств. По всей видимости, фундаментальная экономическая наука начала XXI столетия столкнулась с вызовами, соразмерными вызовам времен мировых войн и Великой депрессии, распада колониальной системы и СССР. На сей раз перманентная экспансионистская победа капитала, теперь уже глобального, может стать пирровой. Впрочем, для так и не преодолевшей трансформационный спад Украины она (победа) становится таковой на наших глазах, в том числе, по причине маргинальности и неэффективности национального госкапи-

*© В.Н. Тарасевич, 2014*

тализма. В связи с этим в настоящей статье внимание акцентируется на содержательных аспектах коэволюции капитализма и государства, а также особенностях госкапитализма в России и Украине.

Если не покидать предметное и категориальное пространство тех экономических учений, в исследовательскую проблематику которых входит госкапитализм, то следует признать его реальное существование там и постольку, где и поскольку сосуществуют и взаимодействуют капиталистическое товарное производство и государство[1]. В *каждую капиталистическую эпоху*, будь-то первоначальное накопление капитала, свободная конкуренция, монополистический и государственно-монополистический капитализм, современная капиталистическая транснационализация и глобализация, госкапитализм обретает все новые качества, не предавая забвению ранее обретенные.

На известном этапе *первоначального накопления капитала* буржуазия разуверилась в феодальном государстве, которое оказалось неспособным удовлетворить даже ее минимальные требования, – ликвидировать монопольные права гильдий и цехов, чрезмерную регламентацию ремесла и торговли. К тому же она не могла мириться с присвоением огромных богатств новых заморских владений праздной аристократией. Действуя заодно с Историей, буржуазия захватывает политическую власть и начинает активно использовать государственную «машину», в том числе, ее феодальные и абсолютистские «механизмы», в своих интересах. В условиях относительного дефицита частнокапиталистического накопления государству поручается роль ведущего капиталиста. Оно разворачивает масштабное строительство крупных заводов, фабрик, инфраструктурных объектов, налаживает их работу и многие из них передает (безвозмездно или с выкупом) в частные руки; щедро субсидирует землей, крепостными крестьянами, финансовыми ресурсами мелких и средних буржуа, которые обязуются развивать приоритетные отрасли и производства. В законодательном порядке запрещаются коалиции, ограничиваются права нищих, открываются работные дома, регулируется величина заработной платы и таким образом армия наемного труда формируется и действует в соответствии с волей буржуазных «командиров». Военная мощь государства используется для захвата и практически неприкрытого ограбления колоний.

В первой трети XIX века в наиболее крупных европейских странах буржуазия прочно встает на свои собственные ноги в том смысле, что ее совокупные активы становятся сопоставимыми с государственными, а объемы капитализируемой прибыли – с объемами госинвестиций. *Свободная конкуренция*, торговля и предпринимательство – мечта первых буржуа – побеждают и доминируют. Но потомки первых буржуа не только не отказываются от уже привычных услуг государства, модернизируя их сообразно обстоятельствам, но и со знанием дела изобретают новые и/или хорошо забытые старые, выгодные, прежде всего, для себя. В частности, речь идет об акционерном и кредитном законодательстве; приватизации наиболее прибыльных объектов госсобственности; учреждении госбанков с целью льготного кредитования частного предпринимательства; масштабных налоговых льготах; организации госмонополий на производство и сбыт некоторых потребительских товаров (табак, спирт и др.), призванных пополнять государственную казну, перманентно опустошаемую политическими победителями.

Абсолютное господство свободной конкуренции оказалось непродолжительным, – не более полувека. Идеал померк перед корыстным интересом. Уже во время мирового экономического кризиса 70-х гг. XIX ст. национальная буржуазия призывает государство к защите своего бизнеса от иностранной конкуренции. Казалось бы, забытый со времен меркантилизма протекционизм вновь становится знаменем экономической политики европейских государств и США. Но для большинства буржуа результаты его последовательной реализации оказались и неожиданными, и неприятными. От-

[1]«… государственный капитализм есть налицо – в той или иной форме, в той или иной степени – всюду, где есть элементы свободной торговли и капитализма вообще» [2].

носительно ограниченное рыночное пространство стало одним из катализаторов объективных процессов концентрации производства и капитала, порождения конкуренцией олиго- и монополий. Между немногочисленной крупной и массовой мелкой буржуазией разверзлась труднопреодолимая пропасть. Новым условиям противостояния а) национальных отрядов буржуазии между собой; б) крупной и мелкой буржуазии; в) буржуазии и наемных работников, а также известной пробуржуазной ангажированности государства и его слабости как представителя общества в целом вполне отвечали мировые катаклизмы первой половины XX ст. и формирование особых национальных моделей *монополистического и государственно-монополистического капитализма*[2].

Несмотря на различия, их объединяют базовые госкапиталистические основания. Поэтому отнюдь не случайна однотипность конкретных механизмов, форм и инструментов их реализации. Прежде всего, обращают на себя внимание существующие поныне разные формы сочетания экономической мощи крупнейшей буржуазии и политической, военной мощи государства, как-то: финансово-политическая олигархия[3], личная уния бизнесменов и политиков, чиновников, лоббирование, логроллинг и т.п. Как говорится: «Рука руку моет». Совершенствуется инструментарий господдержки крупного капитала, в том числе: государственная контрактная система, госзаказы и госгарантии, целевые госрасходы, среди прочего, и в порядке бюджетно-дефицитного финансирования, призванные обеспечивать устойчивый рынок сбыта для олиго- и монополий. Утверждается практика налоговых льгот, ускоренной амортизации, различных методов срытого субсидирования крупного бизнеса. В известном смысле, вся сложнейшая система государственного регулирования экономики, прежде всего, финансового, денежно-кредитного и антициклического, выстраивается и настраивается по камертону интересов крупной буржуазии.

Но последняя уже научена горьким опытом и отнюдь не заинтересована в антагонизации противоречий с мелкой и средней буржуазией, рабочим классом, в экономической и социально-политической нестабильности. Ей нужны квалифицированные ученые, «белые» и «синие воротнички», а также достаточно состоятельные потребители продукции ее предприятий. К тому же она не может не реагировать на демонстрационные эффекты социальных реформ в социалистическом «лагере», усиливающееся внутреннее давление не только низших, но и средних слоев. Государство получает карт-бланш на активные действия как и совокупный капиталист, и представитель всего народа, и центр согласования интересов различных социальных слоев, политических сил и экономических субъектов. Так возникает и утверждается знаменитое социальное государство, «государство благосостояния» с развитой системой социально-экономического прогнозирования, программирования и индикативного планирования, эффективным антимонопольным регулированием и весьма благоприятным бизнес-климатом, разветвленной сетью социальных гарантий, государственным финансированием науки, образования, здравоохранения, культуры, устойчивым средним классом, конкурентоспособной и динамичной экономикой, мирным и относительно безболезненным разделом рынков между развивающимися ТНК в рамках формирующихся международных интеграционных группировок.

Разумеется, чтобы справиться со столь масштабными задачами, государство должно было обладать соответствующими ресурсами и относительно независимыми от частных фирм и домашних хозяйств источниками доходов. Поэтому вполне логич-

[2]В этом контексте результатом революционных событий и гражданской войны в России стало утверждение особого тотального госкапитализма, всеобщей государственной монополии, отягощенной феодальным наследием и дополняемой элементами социализации и частнокапиталистического присвоения.

[3]Финансовый капитал, как синергия взаимодействия промышленного и банковского капитала, находит верных слуг среди не только капиталистов-бизнесменов, но и политиков и чиновников.

ными представляются его небезуспешные усилия по значительному увеличению доли ВВП, перераспределяемой через государственный бюджет, удельного веса потребительских расходов в ВВП, часть которых принимает форму инвестиций в человеческий капитал, а также расширению государственного сектора, в том числе, за счет госинвестиций в капиталоемкие объекты, активизации госпредпринимательства, образования государственно-частных предприятий.

«Государство благосостояния» вполне отвечало условиям позднего индустриализма, но оказалось весьма уязвимым перед вызовами вызревшего в его лоне постиндустриализма. Впрочем, объяснение его (социального государства) кризиса причинами постиндустриального свойства представляется недостаточным. Немаловажную роль сыграли и очевидные преимущества социализированного госкапитализма стран «золотого миллиарда» в сравнении с госкапитализмом советского типа. Реакция крупной буржуазии на нарастание указанных преимуществ стала вполне предсказуемой: агрессивная капитализация и снижение темпов социализации экономики и общества. Распад социалистической системы и СССР стал прекрасным поводом для ее (социализации) приостановки. Безусловно приоритетными стали иные задачи. Одна шестая часть суши была открыта для экспансии *транснационального капитала*, и в свои права вступила эпоха *капиталистической глобализации*.

Казалось бы, в этих условиях государственное «пространство» должно сжиматься подобно шагреневой коже, а госкапитализм несовместим с «концом истории» (Ф. Фукуяма) и окончательной победой неоконсерватизма и неолиберализма. В самом деле, разве не об «уходе государства» свидетельствует рост количества ТНК, годовые объемы продаж которых превышают ВВП многих стран; передача ключевых государственных полномочий на наднациональный уровень в ЕС (например, исключительные кредитно-денежные права ЕЦБ); широкомасштабная приватизация; дерегулирование рынков, прежде всего, финансовых; относительное сокращение социальных расходов; ряд других мер, хорошо известных из практики «рейганомики» и «тетчеризма»; а также поистине «героические» усилия государств новых независимых стран по «высвобождению свободных рыночных сил». О пагубных последствиях тотальной деэтатизации экономик этих стран написано уже немало, но тема по-прежнему актуальна. К ее госкапиталистическому аспекту мы еще вернемся. В отношении же экономик развитых (США, ФРГ, Япония и др.) и динамично развивающихся стран (Бразилия, Индия, Китай, Мексика, Сингапур и др.) картина представляется не столь однозначной.

*Во-первых*, даже в весьма успешные годы до новейшего кризиса государство не сдало в архив ни одну из апробированных ранее форм, методов и инструментов влияния на экономику. Варьировали их качественные и количественные характеристики, но набор, состав – отнюдь не оскудел. Так, практически не изменилась доля ВВП, перераспределяемая через госбюджет; политика ЕЦБ вполне отвечала государственным интересам ФРГ и Франции – лидеров ЕС; субститутами передачи значительной части государственных активов в частные руки стали новые, гибкие формы государственного контроля и управления («золотая акция», сертификаты участия в инвестициях, внушительное представительство в руководящих органах корпораций, особые права государства – миноритария и др.); по ряду позиций было ужесточено антимонопольное законодательство; сокращение «патерналистской» составляющей социальных расходов сопровождалось ростом их «профилактической» и активистской составляющих.

*Во-вторых*. Разумеется, меры правых правительств по «усечению» государства не лишены оснований. Бюрократизм, проволочки, дублирование функций, экономическая безответственность, коррупция, – перечень «грехов» даже самого демократического государства может быть продолжен. Но именно «усеченное» государство оказалось не способным предвидеть и предотвратить катастрофу на рынке деривативов, противостоять чрезмерному ипотечному и потребительскому кредитованию и перегреву экономики, сконцентрировать необходимые ресурсы на ускоренном развитии производств VI технологического уклада, их доведении до привлекательного для част-

ного бизнеса уровня прибыльности и таким образом до предела сократить неизбежную технологическую паузу и переориентировать предпринимательскую активность и ресурсы из финансового в реальный сектор экономики, принять другие упреждающие меры. Совершенно очевидно, что «избыток» государства сосуществует с его «дефицитом». В этом феномене нужно тщательно разбираться, а не постулировать «презумпцию виновности» государства.

*В-третьих*, в период новейшего кризиса государство было мобилизовано в полном смысле этого слова, и в антикризисных «боях» нашлось место для большинства «вооружений», накопленных за почти 200-летнюю историю антикризисных «войн». В этом смысле новейший кризис не стал уникальным. Его подлинная новизна состоит в том, что государство и госкапитализм понадобились для борьбы с кризисом глобального, транснационального капитализма, *вне(над)государственного* по своим амбициям и потенциям. Стало очевидным вполне банальное обстоятельство, – глобальный капитал не витает в междумировых пространствах, подобно богам Эпикура, а в обязательном порядке находится в какой(их)-либо стране(ах) (даже в режиме on-line), так или иначе взаимодействует с ее(их) экономикой(ами) и государством(ами).

Относительно неожиданными стали решительные и достаточно успешные действия некоторых активно развивающихся стран, прежде всего, Бразилии, Индии и Китая, по противостоянию попыткам развитого центра во главе со США «делегировать» свои «кризисные проблемы» на периферию и посредством международных финансовых механизмов («пылесосов» и «насосов») получить столь необходимые в условиях кризиса ресурсы, главным образом, «благотворительные».

Наступление госкапитализма является весьма впечатляющим и убедительным. В его авангарде – новые государственные предприятия (SOE), предприятия с государственной поддержкой (SSE) – так называемые национальные чемпионы, мощные государственные холдинги, миноритарные пакеты акций под управлением государства (SONC), частично приватизированные предприятия (PPF), государственные банки развития, суверенные фонды благосостояния (SWF), объединяющие фонды сбережений и развития. Мощные госкомпании становятся глобальными лидерами. Так, по данным ЮНКТАД, «родиной» 285 из 653 (почти 44%) крупнейших *государственных* ТНК являются экономически развитые страны, главным образом, европейские – Дания, Франция, Норвегия, Финляндия, Германия, Швеция. В списке 50 крупнейших компаний, публикуемых газетой «Times», еще в 2004 г. госкомпании отсутствовали, а в 2011 их насчитывалось уже 11. По уровню капитализации они заняли ведущие позиции: 2-е место – Petro China, 4-е – Industrial & Commercial Bank of China, 5-е – Petrobas (Бразилия), 7-е – China Construction Bank. Мексиканская Cemex стала третьей в мире цементной компанией. В списке ведущих 20 глобальных компаний журнала «Forbes» в 2008 г. не было ни одной государственной, а в 2012 г. их стало 6 [3, с. 12–13, 1–2].

Разумеется, указанный прорыв был бы невозможен, если бы государство не «фабриковало фабрикантов» (К. Маркс) в массовом порядке в границах национальной экономики. Например, на госпредприятиях (с мажоритарным и миноритарным участием государства) экономически развитых стран производится значительная и достаточно стабильная доля ВВП: в Австрии – 27%, Великобритании, Голландии – 36%, Дании – 37%, Испании – 38, Италии – 24, Франции – 33, ФРГ – 54. Китайское государство является крупнейшим акционером около 150 ведущих национальных корпораций и попрежнему руководит тысячами предприятий; в Сингапуре государство – собственник пакетов акций компаний, совокупный объем продаж которых составляет около 60% ВВП страны; 80% капитализации фондового рынка Китая, 60% – России, 40% – Бразилии принадлежит корпорациям с мажоритарным или миноритарным участием государства [3, с. 1, 2, 4, 5].

Наряду с использованием опыта укрепления экономического суверенитета стран, освободившихся из-под колониальной зависимости в первой половине прошлого сто-

летия[4], правительства активно развивающихся стран успешно осваивают новые для себя формы госкапитализма, как-то: регулирование слияний и поглощений с целью «выращивания» национальных чемпионов, финансовое влияние на политику корпораций с миноритарным государственным участием посредством государственных банков (фондов) развития, использование инструментов «нового государственного управления». Например, в соответствии с последним для новых госпредприятий характерны: котировка акций на фондовых биржах с целью рыночного контроля качества менеджмента, набор персонала из ведущих частных компаний, ограничения на прямое и косвенное государственное субсидирование, независимость членов совета директоров, международный аудит и др. [3, с. 18, 33].

Исторические факты свидетельствуют, что в условиях кризиса и депрессии государственная активность относительно возрастает, а в условиях подъема – падает. Но не менее убедительна и эмпирическая правильность постепенного роста кумулятивного эффекта этатизации экономики в длительном историческом периоде. Таким образом, не лишен исторических оснований вывод о *циклично- поступательном характере эволюции госкапитализма*.

С ее современной повышательной фазой явно диссонирует экономическая ситуация в России и, особенно, в Украине. В самом деле. После ощутимого падения ВВП и промышленного производства в кризисном 2009 году, в самом начале 2010 года Правительство РФ инициирует «новую приватизацию», направленную, в частности, на существенное расширение перечня секторов (отраслей) экономики, предприятия которых приватизируются, приватизацию ряда крупнейших бюджетообразующих компаний, привлечение внебюджетных инвестиций в развитие приватизируемых предприятий [4, с. 15]. «Уход» государства осуществляется по апробированной схеме: государственные органы управления преобразуются в агентства, агентства – в государственные унитарные предприятия, затем последние акционируются, следующий шаг – приватизация принадлежащих государству пакетов акций, а также дополнительная эмиссия акций с целью «вытеснения» государства. Его небольшая доля сохраняется, главным образом, с целью реализации возможностей бюджетного финансирования и страхования предпринимательских рисков бюджетными средствами. Юридический статус госучреждений и организаций перманентно преобразуется в направлении снижения уровня реализации функций государства как собственника. При этом по-прежнему отсутствует законодательство, регулирующее управление госсобственностью, в том числе, пакетами акций государства в акционерных обществах [5, с. 31, 32, 44–45].

Масштабы государственного антикризисного активизма в Украине уступают российским. Докризисный уровень ВВП и промышленного производства не достигнут, прежде всего, по причине слабости и неэффективности государства. Глубина и масштабы украинской приватизации превышают российские. Приватизированы практически все эффективные предприятия и значительная часть стратегических объектов. Если в России борьба сил «национализации» и «приватизации» государства идет с переменным успехом, то в Украине государство преимущественно «приватизировано» в том смысле, что его решения и действия в значительной степени отвечают интересам крупной олигархической буржуазии, к сожалению, не владеющей талантами видения стратегических перспектив Украины, которые отвечают коренным *общенародным* интересам.

Таким образом, с учетом современных реалий несомненным шагом вперед для Украины является формирование демократического и социализированного государственного капитализма. Связанные с этим научные проблемы требуют специального рассмотрения.

[4]В частности, речь идет о решительной поддержке национального капитала и ограничении экспансии иностранного, формировании мощного госсектора с целью мобилизации внутренних ресурсов и преодоления колониально-сырьевой структуры экономики, усилении общенациональной составляющей государственного экономического регулирования.

## Список использованных источников

1. State Capitalism. Special report // The Economist. – 2012. – January 21.

2. Ленин В.И. Полн. собр. соч. / В.И. Ленин. – Т. 43. – С. 222.

3. Кондратьев В.Б. Государственный капитализм на марше [Электронный ресурс] / В.Б. Кондратьев. – Режим доступа: http://www.perspektivy. – ПЕРСПЕКТИВЫ. Фонд исторической перспективы.

4. Радыгин А. Государство и разгосударствление: риски и ограничения «новой приватизационной политики / А. Радыгин, Ю. Симачев, Р. Энтов // Вопросы экономики. – 2011. – № 9. – С. 4–26.

5. Дмитриева О.Г. Особенности управления государственной собственностью в Российской Федерации / О.Г. Дмитриева // Российский экономический журнал. – 2013. – № 2. – С. 30–46.

*Розглянуто історичну коеволюцію капіталізму та держави на європейському темпоральному просторі. Показано циклічно-поступальний характер еволюції державного капіталізму. Обґрунтовано висновок про необхідність формування в Україні його демократичної та соціалізованої моделі.*

***Ключові слова: державний капіталізм, циклічно-поступальний характер еволюції, демократичний, соціалізований державний капіталізм.***

*The historical co-evolution of the capitalism and state in European space is considered. The cyclic-forward character of evolution of the state capitalism is demonstrated. The deduction about necessity of forming its democratic and social model is founded.*

***Key words: state capitalism, cyclic-forward character of evolution, democratic, social state capitalism.***

*Одержано 21.02.2014.*

УДК 330.837

**В.А. ТКАЧЕНКО,**
*доктор экономических наук, профессор*
*Днепропетровского университета*
*имени Альфреда Нобеля*

# ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЇ СКЛАДНИХ САМОРЕГУЛЮЮЧИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

*Обґрунтовано концептуальні підходи щодо принципів організації складних саморегулюючих соціально-економічних систем. Доведено, що синхронізатором множини підходів у сучасності, як і у найближчому майбутньому, стає визначення функціонування соціально-економічних систем на основі використання організаційно-виробничого потенціалу, а організаційні їх структури будуть орієнтовані більшою своєю частиною на ринкові відносини. Квінтесенцією такого підходу є високий рівень організаційно-технологічних виробничих процесів, здатних відповідним чином виготовляти товарну продукцію широкого попиту як підприємства виробника, так і підприємства-субпідрядника.*

***Ключові слова: ефективність, організаційні структури, системи управління, ринкові відносини, товарна продукція, якість, виробничі відносини.***

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

На жаль, у нашій сучасності становлення інституціональної системи управління економікою з соціально-ринковими відносинами неможливе через відсутність цілого ряду теоретичних питань і практики управління. У сьогоденні дискусійними залишаються ключові категорії економічної теорії: «інститут», «інституції» і «інституціональна система суспільства»; узгодження поєднання об'єктивного і суб'єктивного в процесах становлення усвідомленої діяльності); колабораціонізм чи дискретність природного розвитку інституціональних перевтілень (трансформації) і таке інше.

У такому підході не може бути сумнівів, бо ж константою щоденного економічного буття є сама влада, яка являє собою аспект у відносинах між людьми, – властивість однієї людини чи цілої групи людей нав'язувати свої цілі, своє бачення того чи іншого явища. Саме економічні відносини акумулюють в собі найвищу ступінь влади. Ми маємо на увазі владу власника, владу менеджменту, владу профспілок, владу місцевих інституцій, інституцій управління, владу держави, владу грошей і т.д.

«Влада, – відзначав Е. Тоффлер, – невід'ємна частина процесів виробництва, і це є істиною для всіх економічних систем: капіталістичних, соціалістичних і, взагалі, яких би то не було» [ 1].

То ж постає питання розгляду інститутів підприємництва (корпорації, промислові підприємства, фірми, інституціональні системи суспільства) як відкритих складних са-



© В.А. Ткаченко, 2014

морегулюючих соціально-економічних систем, які відповідають більшості положень загальної теорії класичних систем.

Не вдаючись до аналізу різних публікацій і, звичайно, різних поглядів, ми можемо відзначити, що такі складні саморегулюючі соціально-економічні системи у своєму складі здебільшого мають соціальні компоненти і за своєю природою більш відповідають біоенергетичним системам, здатним усвідомлювати і відновлювати. І одною із ключових особливостей таких систем є не просто потяг до своєї загальної усталеності, що властиве класичним системам незалежно від їх природи, але і спроможністю самовідтворення. Однак самовідтворення таких систем за умов відкритості та конкуренції функціонування не простого віддзеркалення, а розширеного комплексу параметрів.

Причому слід відзначити, що самовідтворення у найбільш повному сенсі вимагає не тільки кількісні зміни параметрів таких систем, але і їх якісне значення. Більш того, розширене самовідтворення таких систем за рахунок якості параметрів, на наш погляд, є приоритетними, оскільки надає системі стабільності не тільки у просторі, але і в часі.

Важливе значення для здатності до виживання і самовідтворення соціально-економічних систем є їх потенціал, що являє собою специфічний склад і структуру перемінних параметрів системи з визначеними кількісними і якісними характеристиками, які дозволяють підтримувати задані властивості системи, а також її розвиток у просторі і часі.

Без сумнівів, також і за змістом, фактом господарської діяльності є і той вплив, який відтворює влада на економічну поведінку людей, його зміст і результати. Можна по-різному давати оцінку ролі, змісту та ступеня впливу влади на господарську соціально-економічну систему суспільства, але ж безсумнівним являється той факт, що поведінка економічних суб'єктів, формується під впливом системи влади, в рамцях якої вони функціонують, і яка включає в себе контроль і координацію та влив з боку існуючого середовища. Це, в свою чергу, дає змогу звернутися до теорії організації та теорії логістики, розвиток яких створює передумови аналізу організаційних форм соціально-економічних систем на основі їх синтезу. Дійсно, з одного боку, розвиток теорії ресурсної залежності організації дозволяє говорити про неминучу залежність організаційних форм підприємництва від обсягів і характеру використання ресурсів, а також продукції, що випускається, структури факторів виробництва, застосовуваної техніки і технологій, системи матеріальних потоків і їх запасів, які дійсно впливають на сукупний потенціал і розміри підприємств. А з другого боку, всебічний системний комплексний підхід до розв'язання питань логістики вимагають розв'язання не тільки фізичного (визначення запасів в обсягах, потенціалу потужностей і таке інше), але й організаційного характеру. І це очевидно, оскільки різні форми організації виробництва, його внутрішнього і зовнішнього підприємництва визначають методи відтворення логістичних операцій, тим самим визначають систему обмежень на них [2].

Тож метою цієї роботи є: обґрунтування особливостей моделювання організаційних структур складних саморегулюючих соціально-економічних систем, як то: промислові підприємства, корпорації, регіони, економічні системи держави, на основі використання сукупного організаційно-виробничого потенціалу.

**Виклад основного матеріалу.** Особливістю моделювання оргструктури економічної організації, як соціально-економічної системи, є наявність в ній суб'єкта, який виступає активним елементом і в структурі функцій системи управління (за об'єктами управління: виробничі процеси, продукція, ресурси; змісту процесів управління – планування, організація, регулювання, контроль, облік; на стадіях циклу підготовки і прийняття рішень: маркетинг чи внутрішній аудит, прийняття і затвердження, впровадження, оцінка, координація). У зв'язку з відсутнім впливом активного елемента на функціонування інституту економічної організації можна відзначити її такі особливості: нестандартність параметрів, схоластичність поведінки, унікальність і непередбачуваність, здатність до змін структури без витрат цілісності, здатність протистояння ентропійним тенденціям до адаптації та цілеспрямування [3].

Слід також звернути увагу на те, що оргструктури існують і змінюються більш за все в історичному і соціальному контекстах. Це категорія наддовгого періоду – періоду існування ціннісно-цільових намірів економічних суб'єктів, що в рамках розвитку макросередовища віддзеркалюється змінами культурно-історичного характеру. На відміну від оргструктур класичного зразка, ринкові структури функціонують в рамках уже визначеної стратегічної орієнтації поведінки економічних суб'єктів. Іншими словами, механізм ринкових відносин має здебільшого економічний кон'юктивний характер. В той час організаційна складова характеризується створенням особливого внутрішнього середовища, тобто, середовища внутрішніх обмежень і являє собою інституалізацію ринкових відносин опосередковано визначеній ієрархічній структурі економічної організації, що володіє сукупністю правил і механізмів поведінки [4].

Складні взаємовідносини між інститутами і інституціональними системами залишаються головною компонентою, що має вплив не тільки на прийняття тих чи інших рішень на рівні уряду і держави в цілому, але, і це найголовніше, на реакції і стратегії адаптування процесів інтеграції до змін інститутського середовища. Причому базовий інституціалізаційний процес інтеграції можна уявити собі у такому вигляді: в цілях перевтілення усвідомлюваних інтересів в конкретні умови господарської діяльності.

Економічні суб'єкти створюють інститути, які слугують одним із способів агрегування і артикулювання інтересів, отримання політичної підтримки та можливості впливу на економічну політику. З іншого боку, самі інститути і інституції впливають на характер діяльності і усвідомлення інтересів економічними суб'єктами. За такого підходу інтереси реалізуються в економічній політиці та визначають стратегії економічного розвитку [5].

У той же час слід було б відзначити, що в процесі розвитку інтеграції можуть змінюватися їх функції, виходячи з необхідності виконання додаткових завдань, пов'язаних з інтеграцією. Так, уряд може створювати структури, які б займалися, в тому числі і питаннями інтеграції; багатонаціональні компанії можуть призначати спеціальних представників для проведення переговорів з конкретних проектів в рамках інтеграційних об'єднань. У той же самий час інтеграційні інститути є конкретним способом опосередкування інтересів суб'єктів інтеграції: суб'єкти інтеграції взаємодіють між собою в цілях створення наднаціональних компаній, організацій і впроваджують їх на виконання відповідних повноважень [6].

У цьому і полягає сенс нових підходів щодо проектування організаційних структур складних саморегулюючих соціально-економічних систем.

Класична теорія управління вимагає цілеспрямованого формування складу і структури твірних елементів соціально-економічних систем, які і створюють потенціал системи: формування підсистем управління, формування необхідних якісних елементів системи, надання існуючим елементам оргструктури нових властивостей, встановлення і оптимізацію взаємозв'язків між елементами, виведення непотрібних елементів із системи.

Управління оргструктурою системи, як її потенціалом функціонування відбувається завдяки класичним підходам: планування, організація, контроль, мотивація, зовнішнє середовище.

Маємо відзначити, що сьогодні набуває особливого значення управління зовнішньою складовою потенціалу системи, яка являє собою досить складний процес, на якому є необхідність зупинитися досконаліше.

Класична теорія управління говорить про те, що керувати своїм зовнішнім середовищем соціально-економічна система не може. Вона може лишень реагувати на вплив із зовні і адаптуватися, куди входить і зовнішнє середовище, як одна із складових щільності відкритих систем, то виникає необхідність керувати і цією складовою, і якщо будь-яка складна саморегулююча соціально-економічна система, як-от підприємство, фірма, корпорація і т.ін. має наміри ефективно функціонувати, то вона повинна цілеспрямовано керувати, або формувати своє зовнішнє середовище. Для цьо-

го, перш за все, слід змінити своє ставлення, свою філософію розуміння процесів, що відбуваються. І саме готова товарна продукція, її вартість є найбільш впливовим важелем управління зовнішнім середовищем.

Тож природно, що в управлінні зовнішнім середовищем, як складової сукупного потенціалу складних саморегулюючих соціально-економічних систем, основний акцент буде зроблено в бік непрямих методів впливу. Але цілеспрямований вплив на зовнішнє оточення і за рахунок інших складових, як-от конкретні зв'язки з постачальниками і т.ін., в цілях надання системі найбільш доцільних характеристик, є обов'язковою умовою ефективного управління її потенціалом.

Слід також звернути увагу на те, що однією із найважливіших умов управління потенціалом будь-якої системи є не наявність тих чи інших його елементів, а їх здатність у короткі терміни і з найменшими витратами відтворювати необхідно нові елементи, навести між ними взаємозв'язки і забезпечити ефективне функціонування.

Отже, у складі потенціалу будь-якої організаційної структури соціально-економічних систем повинні бути можливості своєчасно і якісно відтворювати необхідні елементи, які б формували стратегічний потенціал: бренд торгової марки, технологічна база, наукові розробки, корпоративна культура і т. ін., що є ніби умовною константою, оскільки не може бути відтворена у короткостроковому періоді. Але низький рівень цієї складової дуже негативно відбивається на поточній діяльності та веде до витрат операційного потенціалу. Неефективність стратегічного потенціалу організації є можливість компенсувати операційним управлінським потенціалом: фінансові ресурси, трудові ресурси, відмови від частки прибутку і т.ін. Але така компенсація буде неадекватною зовнішнім і внутрішнім умовам, оскільки витрати операційного потенціалу будуть зростати у геометричній прогресії.

Існують також і складові організаційних структур, які слід більш спрямовано формувати для розв'язання визначеного кола завдань, у міру їх необхідності. Це складові операційного потенціалу, які формують такі змінні, як ресурси (окрім трудових), обладнання, будівлі і споруди, а також цінова політика, що становлять витратний механізм.

Таким чином, загальний механізм управління організаційними елементами, що становять потенціал складних саморегулюючих соціально-економічних систем визначається таким чином:

– будь-яка організація як складна відкрита система повсякденно використовує стратегічний потенціал і його складові, разом з впливом зовнішнього середовища;

– на цій основі формується система цілей, мета і місія;

– після цього формується організаційна структура операційного потенціалу, який у процесі діяльності щодо реалізації системи цілей повністю використовується.

При цьому ефективністю слід вважати такий механізм управління потенціалом, який дозволяє на основі стратегічного потенціалу формувати операційний адекватний потенціал, який, в свою чергу, спроможний вирішувати поточні і найбільш перспективні завдання діяльності та перевтілювати їх у стратегічний потенціал.

Оскільки організаційна структура будь-якої системи являє собою сукупність взаємопов'язаних елементів, при цьому загальну продуктивність системи більшою мірою справляють не стільки показники якості самих елементів оргструктури, скільки якість зв'язків між цими елементами, то випливає ще один важливий аспект в управлінні такими системами, їх потенціалом, що дозволяє загальний потенціал оргструктури подати у такому вигляді:

– поелементний потенціал, який являє собою сукупність окремих елементів зовнішнього і внутрішнього середовища (матеріальні і фінансові ресурси, обладнання, технологічна база, постачальники, споживачі і т. ін.);

– потенціал зв'язків між окремими елементами (система управління, система цілей і завдань, комунікаційна система, знання, досвід прийняття управлінських рішень і т.ін.).

Як бачимо, потенціал зв'язків дозволяє із окремих елементів системи формувати функціональні процеси, які і формують вихідні потокові процеси (готова товарна продукція), адекватно вихідним потоком формуються вхідні потокові процеси (фактори виробництва, діяльності), а також процеси перевтілення вхідних потокових процесів у вихідні потокові процеси.

Системність підходів буде не повною, якщо ми не зупинимося ще на одному важливому завданні – це критерії вимірів величини потенціалу організаційної структури. Іншими словами, для проектування ефективної системи управління потрібні критерії оцінки, що інформували б керівництво організації щодо стану потенціалу організаційної структури і загалом організації та тенденцій його зміни.

Складність цієї проблеми полягає у тому, що саме поняття потенціалу має аморфний стан, досить складний, включає в себе декілька складових у невизначеній якості. Більш того, що слід теж відзначити: ці складові настільки відрізняються одна від одної за своєї природою, тобто у своєму складі і структурі вони мають змінні, які функціонують і розвиваються за принципово різними закономірностями і не мають загального знаменника.

Що стосується внутрішнього потенціалу системи, то сутність його полягає в оцінці якості всіх виробничих активів і сукупних витрат на функціонування операційної системи управління. В основі такого підходу лежить ствердження про необхідність нарощувати ті активи, які реально дозволяють створювати додану вартість (основні виробничі фонди, трудові ресурси і т.ін.). Інші активи, необхідні для нормального функціонування системи, нам вони не допомагають створювати додану вартість (сировина і матеріали, напівфабрикати, незавершене виробництво і т.ін.). вони повинні мати мінімальні вклади, їх склад і структура повинні бути високоліквідними, а період їх перевтілення у продукцію мінімально можливим.

І все ж таки, використовуючи такий підхід, через деякий інтегрований показник ми маємо можливість оцінити загалом внутрішній потенціал тієї чи іншої системи. Але він все ж таки не дозволяє нам дати оцінку рівня внутрішнього поелементного і внутрішнього потенціалу зв'язків між елементами, а також визначитися з причинно-наслідковими зв'язками.

Що ж стосується потенціалу зовнішнього середовища, в якому функціонує система: корпоративний імідж, соціальний сенс, імідж торгової марки, ступінь лояльності споживачів, стабільність у взаємовідносинах з постачальниками і т. ін., то його можливо оцінити лише опосередковано. Отримана таким чином оцінка не має можливості бути інтегрованою ні на методичному ні на математичному рівнях з оцінкою внутрішнього потенціалу системи. То ж практично ми не маємо можливості отримати загальну оцінку сукупного потенціалу.

Нагальною стає необхідність розробки такої методики як на практичному рівні, так і теоретично.

То ж в роботі взято за правило: економічна політика держави у перехідний період (період трансформації) повинна бути спрямована на розв'язання двоєдиного фундаментального завдання:

– по-перше, це створення господарсько-правових умов (інституціональної основи) ринкових відносин;

– по-друге, це розбудова середовища підприємництва (гравців ринку), соціальне партнерство як інститут ринкових відносин, на основі саморегулюючих соціально-економічних систем.

Але для розробки науково обґрунтованої концепції інституціональних перевтілень, як основи подальшого організаційного розвитку, необхідна категоріальна визначеність фундаментальних постулатів теоретичної бази та методичних підходів реформування як механізму розвитку, так і його ідеології. Створення системи соціального партнерства в класичному інституціональному оформленні має передумовою наявність законодавчо визначених суб'єктів соціально-трудових (виробничих) відносин, організаційно створе-

ного механізму та практичних процедур (організаційно-технологічних процесів) узгодження оптимальних інтересів у економічній та соціальній сферах життя суспільства. Такий підхід стає загальним в процесі трансформації економічних, політичних та соціальних відносин в умовах сучасного стану науково-технічної революції та її вражаючих соціальних наслідків як для окремих підприємств, країн, так і для всього людства. Кардинальні питання фізичного й духовного існування людини і в цілому людства на планеті Земля, проблема глобальних суперечностей, організації праці, розпредмечування – опредмечування та відчуження праці, об'єктивності матеріальних і духовних продуктів та концесій постали перед людством особливо актуально й гостро в організаційно- структурному плані.

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

На підставі історико-філософського та концептуально-соціального аналізу проблеми інституціонального управління економікою, з погляду на основні тенденції розвитку соціальних формацій та їх суспільного виробництва, що являє собою основне підґрунтя економічної системи суспільства, враховуючи основні тенденції розвитку науково-технічного прогресу, стає можливим визначення основних принципів і ознак відтворення системи інституціонального управління:

– по-перше, інституціональне управління є віддзеркаленням ставлення людини – суб'єкта до внутрішнього та зовнішнього світу об'єкта, що відповідає на сукупність питань: яке місце і роль кожної людини в процесах відтворення; або, іншими словами, що може і чого не може зробити людина і суспільство в цілому; що необхідно для розкриття індивідуального і суспільного інтелектуального потенціалу; на яких принципах та якими формами і методами розбудоване виробництво, яка система віддзеркалення «доцільної діяльності, засобів праці та предметів праці»;

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

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

Інституціональне управління, як соціальне явище, насамперед, байдуже до різних шарів, прошарків, класів і груп в соціальній формації. Однак самі соціальні спільноти мають різні потреби й інтереси, по-різному використовують продукти чи результати своєї діяльності на благо чи на зло самим собі і суспільству. З різного використання досягнень духовної і матеріальної культури, за різним рівнем використання інтелектуального потенціалу інституцій та інститутів і виростають соціально-економічні наслідки позитивного або негативного плану.

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

Усе це призвело до розгортання інфляційної спіралі і різкого скорочення платоспроможного попиту. Інфляція не тільки знецінила заощадження населення, які могли стати важливим джерелом формування капіталу, але й знецінила накопичення капіталу підприємств у вигляді резервних та амортизаційного фондів, фонду розвитку підприємства, що й призвело до загальної фінансової кризи. Фактично було втрачено ту частину власного капіталу підприємств і, природно, держави в цілому, яка могла спрямуватися на авансування у нові інноваційні проекти, технологічне і технічне оновлення виробництва. За такого підходу було спровоковано падіння платоспроможного попиту на продукцію суміжних галузей та галузей, що залежні від машинобудування і верстатобудування. Це призвело також значною мірою до «вимивання» обігових коштів підприємств. Криза неплатежів, яка охопила значну частку промислового комплексу, призвела до значного зростання дебіторської та кредиторської їх заборгованості. Таким чином, розваливши систему інституційного управління, держава свідомо зняла з себе функцію перерозподілу коштів для формування власного капіталу, чим надала змогу недержавним підприємствам, а їх частка значно зросла, теж відмовитися від накопичення капіталу для оновлення власного виробництва. Таким чином, держава втратила можливості зростання державних доходів для забезпечення витрат на трансформаційні заходи економічної діяльності.

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

**Висновки.** Таким чином, розвал інституціональної системи управління вітчизняною економікою породив проблеми, які гальмують розвиток вітчизняної промисловості, агропромислового комплексу, комунальне середовище і загалом соціальну сферу суспільства, створюючи тим самим замкнене коло занепаду. Застарілі

технології і високий ступінь зношення виробничого обладнання негативно впливають на конкурентоспроможність випускаємої продукції, що призводить до зменшення на неї платоспроможного попиту. А кризовий стан політично-владної системи знецінює вартість держави у міжнародному сенсі. Розв'язання визначених проблем можливе не тільки і не стільки за рахунок оновлення технологічної бази суспільства, що являє собою найважливіший аспект відновлення і розбудови, скільки від реструктуризації виробничих потужностей і структури економіки в цілому, що можливе лишень за умов створення інституціональної системи управління і залучення додаткового капіталу у вигляді інвестицій на всіх рівнях: власному підприємстві, незалежно від форми власності, державному за пріоритетами відновлення та іноземному за пріоритетами національного потенціалу.

## Список використаних джерел

1. Про внутрішнє і зовнішнє становище України. Щорічні посилання президента України до Верховної Ради України // Економіст.

2. Певзнер Я.А. Введение в экономическую теорию социал-демократизма / Я.А. Певзнер. – М., 2001. – 208 с. – С.157.

3. Тоффлер Э. Метаморфозы власти / Э. Тоффлер. – М.; ООО «Издательство АСТ», 2001. – 669 с. – С. 126.

4. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс,1982. – 412 с.

5. Veblen T. The place of Science in Modern Civilization and Other Essays / T. Veblen. – N.Y.: Huebsch, 1919. – 478 с. – [С. 239].

6. Ткаченко В.А. Теория проектирования больших самоуправляемых социально-экономических систем: науч. концепт. альм. в 5 томах. – 2.; – Том 3: Системність на полі невизначеності у складних саморегулюючих соціально-економічних систем: монографія / В.А. Ткаченко, Б.І. Холод, В.М. Клочко та ін..; за науковою редакцією д.е.н., акад.. АЕНУ, проф. В.А. Ткаченка. – Д.: Монолит, 2013. – 244 с.

7. Хайдеггер М. Бытие и время: перевод с нем. / М. Хайдеггер. – М.: AD MARGINEM, 1997. – 452 с.

*Обоснованы концептуальные подходы к принципам организации сложных самоуправляемых социально-экономических систем. Доказано, что синхронизатором множества подходов на современном уровне, как и в ближайшем будущем, становится определение эффективности функционирования социально-экономических систем на основе использования совокупного организационно-производственного потенциала, а организационные их структуры будут ориентированы большей своей частью на рыночные отношения. Квинтэссенцией такого подхода является высокий уровень организационно-технологического потенциала производственных процессов таких систем, способных выпускать товарную продукцию широкого спроса как предприятия-изготовителя, так и предприятия-субпоставщика.*

***Ключевые слова: эффективность, организационные структуры, системы управления, рыночные отношения, товарная продукция, качество, производственные отношения.***

*The conceptual approaches to the principles of self-organization of complex socio-economic systems are grounded. It is proved that the synchronizer many approaches to date, as well as in the near future, is to determine the efficiency of the socio-economic systems based on the use of a set of organizational and production potential, and their organizational structure will focus more on its part of the market economy. Quintessence of this approach has a high level of organizational capacity technological manufacturing processes such systems are able to produce marketable products popular demand, as the manufacturer, and enterprise-subcontractor.*

***Key words: efficiency, organizational structure, management, market relations, commodity products, the quality of industrial relations.***

*Одержано 21.02.2014.*

УДК 336.143

**О.І. ТУЛАЙ,**
*кандидат економічних наук, доцент,*
*докторант Тернопільського національного*
*економічного університету*

# ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ У КОНТЕКСТІ ПРІОРИТЕТІВ СТАЛОГО ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

*Розглянуто та узагальнено наукові підходи до трактування сутності поняття «бюджетна політика». Визначено пріоритети бюджетної політики, розкрито її принципи та завдання. Окреслено напрями підвищення ефективності бюджетної політики в умовах переорієнтації суспільства на цілі сталого людського розвитку.*

***Ключові слова: державна бюджетна політика, ефективність бюджетної політики, видатки, сталий людський розвиток.***

**Актуальність.** Концепція сталого розвитку, яка визнана світовим співтовариством домінантною ідеологією людської цивілізації у XXI ст., відкриває перспективи переходу до нової системи суспільних цінностей, у якій життя та здоров'я людини в гармонії з навколишнім природним середовищем є абсолютним пріоритетом. Тому Україна зобов'язана здійснювати безпосереднє регулювання ключових параметрів економічного, соціального та екологічного розвитку у цьому напрямі. Важливу роль у цих процесах повинна відігравати ефективна фінансова політика держави загалом та бюджетна політика, як основна її складова, зокрема. Адже бюджетна політика носить «забезпечуючий» характер у відношенні до тих зобов'язань, які встановлені державою щодо економічної діяльності, соціального захисту населення та створення суспільних благ. Водночас «сучасна бюджетна політика повинна ефективно здійснювати перерозподіл усіх результатів економічного зростання та використання національного багатства, тим самим створюючи стимули й умови для подальшого сталого розвитку суспільства» [1].

**Огляд літератури. Постановка загальної проблеми.** Дослідженню питань сутності бюджетної політики та проблемам її формування присвячено праці таких вчених, як Н. Богомолова [10], А. Даниленко [14], В. Дем'янишин [8; 13], А. Дем'янюк [13], Т. Єфименко [11], В. Зятковський [7], О. Кириленко [14], Л. Лисяк [1; 4; 16], А. Максюта [3], М. Мироненко [22], П. Мороз [17], Н. Овчарова [18], В. Осецький [17], І. Плужников [5], О. Росоляк [9], Л. Тарангул [20], М. Тарасюк [12], І. Усков [6], С. Фролов [2], І. Чугунов [3], С. Юрій [13] та ін.

У своїх працях вони пропонують різні підходи до трактування сутності бюджетної політики, розглядають її принципи та завдання, аналізують чинники, що впливають на ефективність бюджетної політики. Разом з тим, незважаючи на значні здобутки в дослідженні цієї проблематики, окремої уваги потребують особливості формування державної бюджетної політики в умовах переорієнтації суспільства на цілі сталого людського розвитку

**Мета та завдання.** Метою статті є обґрунтування необхідності формування ефективної державної бюджетної політики, адекватної векторам сталого людського розвитку. Виходячи із поставленої мети, основними завданнями є виокремлення та узагальнення підходів до трактування сутності бюджетної політики й окреслення напрямів розвитку державної бюджетної політики відповідно до потреб сучасного суспільства.



© О.І. Тулай, 2014

**Основна частина.** У нинішніх умовах бюджетна політика держави слугує важливим важелем впливу на соціальні, економічні та екологічні процеси. Бюджетна політика покликана створювати такі умови для задоволення суспільних потреб, які відповідають цілям і завданням розвитку країни на даному етапі. Саме через бюджетну політику держава виконує свої функції та впливає на людський розвиток. Метою такого впливу є, насамперед, забезпечення всіх верств населення доступними та якісними послугами у сферах освіти й охорони здоров'я; збільшення реальних доходів населення; відновлення та збереження навколишнього природного середовища.

Вектори сталого розвитку зумовлюють необхідність формування нових фінансових відносин у всіх галузях та сферах діяльності. Бюджетна політика, як важлива компонента фінансової політики держави, відображає усі її фінансові відносини із суспільними інститутами та громадянами. Саме з такої позиції розглядає сутність бюджетної політики С. Фролов та підкреслює, що її формування відбувається через «…цілеспрямовані дії уповноважених органів державної влади щодо мобілізації, розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів держави (шляхом використання важелів бюджетного регулювання) у рамках існуючої законодавчо-нормативної бази з метою досягнення стратегічних соціально-економічних цілей суспільства...» [2, с. 26].

Бюджетна політика є одним із вагомих інструментів державного регулювання суспільного розвитку, оскільки у процесі її формування здійснюється розробка основних напрямів використання бюджетних коштів, керуючись необхідністю вирішення завдань, які стоять перед суспільством на даному етапі його розвитку. Тобто у бюджетній політиці відображаються суспільні інтереси, і завдяки їй реалізуються функції і завдання держави, вона формується у ході бюджетного процесу та передбачає визначення цілей і завдань у сфері державних фінансів, розробку механізму наповнення дохідної частини бюджету, вибору напрямів використання бюджетних коштів, управління фінансами у бюджетній сфері, здійснення за допомогою фінансово-бюджетних інструментів регулювання економічних і соціальних процесів [3, с. 45–46]. На наш погляд, нові суспільні інтереси на основі ідеї сталого людського розвитку мають перебувати у центрі уваги під час визначення напрямів оптимізації та ефективного використання фінансових ресурсів держави.

Сутність бюджетної політики як складової суспільно-економічних відносин розкриває Л. Лисяк та стверджує, що вона «…полягає у сукупності відповідних форм взаємозалежностей та взаємовпливів економічних, правових, політичних, інституційних компонентів бюджетного простору та інституційного середовища суспільства у процесі формування бюджету й використання бюджетних коштів для досягнення стратегічних цілей і основних завдань розвитку суспільства, що надасть можливість підвищити рівень збалансованості та ефективності системи бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку країни» [4, с. 3]. Врахування інституційних аспектів у процесі реалізації бюджетної політики є важливим підґрунтям впровадження концептуальних засад сталого людського розвитку. Адже люди дотримуються відповідних соціальних законів, сформованих у суспільстві та зафіксованих у відповідних інституціях.

З позиції визначення соціально-економічних пріоритетів держави бюджетну політику трактує І. Плужников, який відзначає що «під бюджетною політикою держави доцільно розуміти системну сукупність пріоритетів (національних інтересів), наукових підходів і конкретних заходів щодо цілеспрямованої діяльності держави з регулювання бюджетного процесу і використання бюджетної системи для рішення економічних і соціальних завдань країни» [5, с. 14]. Водночас І. Усков вважає, що трактування сутності бюджетної політики як ефективного макроекономічного інструмента держави, спрямованого на забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів та України в цілому, є вузьким змістом цього поняття. А в широкому розумінні бюджетна політика є системою дій державних (місцевих) органів влади, спрямованою на забезпечення регулювання бюджетного процесу, бюджетної системи в умовах трансформації економіки країни, розвитку соціальної сфери [6, с. 14–15]. Необхідно віддати належне

тому, що вищезазначені трактування підкреслюють вплив бюджетної політики як на економічний розвиток, що є важливим чинником поліпшення умов життя людей, так і на соціальний розвиток – базову компоненту сучасної цивілізації.

Основними інструментами проведення державної бюджетної політики виступають, насамперед, такі фіскальні важелі впливу, як податки, державні витрати, трансферти, державні закупівлі і державні позики. Так, В. Зятковський вважає, що бюджетна політика є сукупністю «…заходів щодо формування державного і місцевих бюджетів, визначення пріоритетних напрямків використання бюджетних коштів і структури бюджетних видатків відповідно до встановлених пріоритетів бюджетної політики, встановлення оптимального співвідношення податкових і неподаткових доходів бюджетів, а також управління міжбюджетними відносинами, регулювання дефіциту (профіциту) бюджету та управління державним боргом» [7, с. 6]. У контексті цього підходу принагідно зазначимо, що забезпечення сталого людського розвитку залежить від модернізації системи державних фінансів, через яку акумулюється ресурсна база для задоволення суспільних потреб.

Від ефективності бюджетної політики залежить рівень розвитку країни, фінансові можливості держави та добробут її громадян. Тому слушною є думка В. Дем'янишина, який пропонує «…під бюджетною політикою держави вважати діяльність органів державної влади, державного управління та місцевого самоврядування з визначення стратегічної мети, напрямів, завдань і пріоритетів розвитку бюджетних відносин, засобів бюджетної тактики для їхнього досягнення, а також застосування цих засобів» [8, с. 33].

Бюджетна політика держави орієнтована на цілі, які окреслені Конституцією України, зокрема: забезпечення соціальних інтересів, економічного, культурного тощо розвитку держави та суспільства [9, с. 12]. У цьому контексті особливого значення набувають « …такі конституційні принципи, як: верховенства права, рівності всіх суб'єктів бюджетних правовідносин, розподілу влади, відповідальності держави перед людиною за свою діяльність, відповідності бюджетного законодавства нормам та положенням Конституції України, участі громадян в управлінні державними справами, непорушності права приватної власності, законності як засада діяльності органів влади та посадових осіб, справедливого розподілу суспільного багатства тощо. Порушення згаданих принципів робить бюджетну політику «безхребетною», розбалансованою, непослідовною, несправедливою, недемократичною, асоціальною, неспроможною бути чинником прогресивного розвитку суспільства і зміцнення демократичності державотворення» [9, с. 17].

Отже, бюджетна політика повинна бути ефективним інструментом реалізації суспільних інтересів. Сьогодні в Україні склалося сприятливе середовище для реформування та вдосконалення бюджетної політики, метою якої є створення можливостей та забезпечення умов для максимально ефективного використання бюджетних ресурсів відповідно до пріоритетів сталого людського розвитку. Так, Н. Богомолова акцентує увагу на тому, що принципи ефективної бюджетної політики у сучасних умовах характеризуються системно-ситуативними положеннями, серед яких: проведення бюджетних реформ на базі наукового обґрунтування та координації дій, підвищення якості прогнозів макроекономічних показників; врахування світового досвіду бюджетного реформування з метою гармонізації, уніфікації та спрощення фінансової системи країни та її інституцій, зростання рівня її прозорості, подолання суперечливості, недостатньої визначеності та подвійності функцій державного управління, спричинених ускладненою системою органів бюджетного процесу; комплексний підхід до реформування бюджетного процесу як на державному і місцевому рівнях, так і та рівні міжбюджетних відносин; підвищення результативності бюджетних витрат за рахунок застосування програмно-цільових засад діяльності, орієнтація бюджетної системи на досягнення конкретних результатів та ін. [10]. Таку ж позицію відстоює Л. Лисяк, зазначаючи, що бюджетна політика повинна грунтуватися «… на таких основних

принципах: наукового підходу, послідовності, обов'язковості, дієвості, гласності, раціональності» [4, с. 3].

Надаючи великого значення принципам бюджетної політики, В. Дем'янишин вважає, що до принципів, які відображають рівень використання у політиці системи цінностей, властивих суспільству в цілому, можна віднести такі як «…домінування загальнолюдських цінностей над інтересами класів, націй, суспільних груп, окремих територій тощо; єдності особистих та суспільних інтересів; гуманізму; рівності юридичних і фізичних осіб перед законом; демократизму; законності; взаємної відповідальності держави, юридичних і фізичних осіб» [8, с. 31]. Орієнтація суспільної свідомості на пріоритетність загальнолюдських цінностей є важливим імперативом на етапі переходу до сталого людського розвитку.

З метою забезпечення довгострокової стійкості бюджетної системи держава повинна здійснювати передбачувану та відповідальну бюджетну політику. У цьому контексті Т. Єфименко підкреслює, що пріоритетами розвитку бюджетної політики є збереження загальноекономічної рівноваги, забезпечення збалансованості і, разом з тим, соціальної спрямованості бюджету за умов зменшення податкового тягаря, зниження високого боргового навантаження при обмеженій можливості залучення зовнішніх ресурсів [11]. Важливим аспектом тут є взаємозв'язок пріоритетних напрямів бюджетної політики держави.

Таким чином, сформований державний курс бюджетної політики повинен охоплювати таке коло завдань: визначення пріоритетів (національних інтересів) в бюджетній сфері на певний період; вибір або розробка наукових підходів до діяльності держави в царині управління бюджетним процесом і бюджетною системою; розробка конкретних заходів щодо покращання управління бюджетним процесом і бюджетною системою; встановлення оптимального співвідношення податкових і неподаткових доходів бюджетів; забезпечення складання і ухвалення реалістичних бюджетів; визначення структури і обсягів державних видатків відповідно до визначених пріоритетів; регулювання дефіциту (профіциту) бюджету, фінансування бюджетного дефіциту; управління міжбюджетними відносинами [5, с. 8].

У деяких дослідженнях зазначається, що серед основних завдань, які необхідно виконати задля підвищення ефективності бюджетної політики держави – це надання пріоритету при формуванні цілей бюджетної політики не політичним інтересам, а соціально-економічному ефекту, що буде досягнутий за результатами їх реалізації; підпорядкування цілей бюджетної політики держави законодавчо затвердженим стратегічним програмам економічного та соціального розвитку України, що призведе до концентрації зусиль і пришвидшить перехід до сталого економічного розвитку; збалансованість й узгодженість окремих напрямів та заходів бюджетної політики держави, що унеможливить їх суперечливість, а отже, і нівелювання позитивного ефекту одним одного; планування й обґрунтування окремих механізмів та інструментів бюджетної політики держави на довгострокову (стратегічну) перспективу, що дозволить забезпечити безперервність підтримки окремих напрямків соціально-економічного розвитку держави; забезпечення прив'язки певних заходів та інструментів бюджетної політики до конкретних цілей, що дозволить проводити об'єктивну оцінку результатів їх реалізації [12, с. 311].

В умовах демократичного суспільства бюджетні пріоритети у фінансовій практиці є результатом суспільного вибору. Тобто це економічно й соціально мотивовані, політично підтримані на рівні представницьких законодавчих органів влади, визначені на альтернативній основі цілі державної діяльності, забезпечені необхідними для їх реалізації бюджетними ресурсами [13, с.100]. З огляду на зазначене та враховуючи сучасні тенденції функціонування державних фінансів, вважаємо, що серед головних завдань бюджетної політики є своєчасне виконання бюджетних зобов'язань.

У цілому підвищення ефективності бюджетної політики в Україні має передбачати: забезпечення збалансованості бюджетних ресурсів і зобов'язань, створен-

ня ефективної системи управління державними фінансами; концентрацію фінансових ресурсів для вирішення пріоритетних завдань; перетворення державного бюджету в ефективний інструмент макроекономічного регулювання [6, с. 27].

Як справедливо зазначає О. Кириленко, «бюджетну політику і використання фінансових ресурсів держави треба обов'язково узгоджувати із затвердженими пріоритетами соціально-економічного розвитку країни… Необхідна цілеспрямована і послідовна бюджетна політика з чітким виділенням її перспективних (глобальних) і поточних завдань» [14, с. 238]. Безумовно, лише чітке визначення основних напрямів бюджетної політики як на найближчий період, так і на перспективу дозволить забезпечити її ефективність.

Конкретним втіленням механізму формування бюджетної політики в Україні є «Основні напрями бюджетної політики», які розробляються і затверджуються кожного року за результатами парламентських слухань з питань бюджетної політики [2, с. 26]. Так, реалізація бюджетної політики України на 2014 рік буде спрямована на підтримку основних секторів економіки, активізацію процесів модернізації національного виробництва, продовження здійснення комплексу заходів, спрямованих на поліпшення інвестиційного клімату в Україні, стимулювання експорту, зменшення рівня безробіття та підвищення рівня добробуту громадян [15].

Водночас слід зауважити, що збалансований соціо-еколого-економічний розвиток країни залежить, передусім, від бюджетної політики у сфері державних видатків. Це питання вкрай важливе у сучасних умовах обмеженості державних фінансових ресурсів. Видатки держави є об'єктивно необхідними, оскільки будь-яка функція держави може бути реалізована за умови її фінансування за рахунок коштів бюджету [16, с. 362]. Державні видатки є інструментом забезпечення справедливого розподілу державних благ із метою досягнення граничного рівня добробуту для кожного члена суспільства [17, с. 106]. Тому питання оптимізації та підвищення ефективності використання державних видатків сьогодні набувають виняткового значення.

Протягом останніх років бюджетна політика України у сфері бюджетних видатків сконцентрована саме навколо соціальних заходів. Зростання видатків бюджету на соціальні потреби відбувається навіть на фоні зниження бюджетних доходів та значного економічного спаду [18]. Соціальні видатки є важливим чинником людського розвитку. Неможливо прискорити економічне зростання, зменшуючи видатки соціального спрямування. Адже це вкладення у розвиток людського потенціалу, які можливо здійснити лише на державному рівні за допомогою, перш за все, розвинутих державних систем охорони здоров'я, освіти, соціальних гарантій. Приватні структури можуть лише доповнювати державні, але не замінювати їх.

Розглянемо ефективність бюджетної політики через показники виконання Державного бюджету України, які характеризують рівень забезпечення сталого людського розвитку (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Показники виконання Державного бюджету України за січень–грудень 2012–2013 рр.***

| Показник | 2012 р., млн грн, факт | | | 2013 р., млн грн, факт | | | Темпи зростання порівняно з відповідним періодом попереднього року, % | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Загальний фонд | Спеціальний фонд | Усього | Загальний фонд | Спеціальний фонд | Усього | Загальний фонд | Спеціальний фонд | Усього |
| Видатки на охорону здоров'я | 9646,2 | 1712,3 | 11358,5 | 11141,2 | 1738,0 | 12879,2 | 115,5 | 101,5 | 113,4 |
| Видатки на освіту | 19966,6 | 10276,6 | 30243,2 | 21078,1 | 9864,8 | 30942,9 | 105,6 | 96,0 | 102,3 |

*Закінчення табл. 1*

| Показник | 2012 р., млн грн, факт | | | 2013 р., млн грн, факт | | | Темпи зростання порівняно з відповідним періодом попереднього року, % | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Загальний фонд | Спеціальний фонд | Усього | Загальний фонд | Спеціальний фонд | Усього | Загальний фонд | Спеціальний фонд | Усього |
| Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення | 71174,8 | 4079,6 | 75254,4 | 88291,6 | 255,5 | 88547,2 | 124,0 | 6,3 | 117,7 |
| Видатки на охорону навколишнього природного середовища | 1792,0 | 2343,5 | 4135,4 | 1567,3 | 3027,7 | 4595,0 | 87,5 | 129,2 | 111,1 |

*Складено за [19].

Як видно з табл. 1, за останні роки відбулося збільшення обсягів видатків за всіма досліджуваними напрямами. Однак найбільше зросли видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення, у тому числі за рахунок видатків на дотацію для виплати пенсій, надбавок та підвищень до пенсій і покриття дефіциту коштів Пенсійного фонду України.

Надзвичайно важливим питанням, що стоїть сьогодні на порядку денному, є визначення правильної політики та механізмів державного фінансування сфери охорони здоров'я. Хоча видатки, спрямовані у цю сферу є вагомими, їх не вистачає для забезпечення населення якісною медичною допомогою. На нашу думку, кожна людина повинна мати гарантований доступ до базового пакета медичних послуг на фінансово стійкій основі.

Одним із головних завдань держави є забезпечення населення можливістю отримувати освіту. Показники виконання Державного бюджету України свідчать про те, що збільшуються також видатки на освіту. Проте, незважаючи на певне зростання абсолютних показників фінансування освіти в Україні, можна виділити низку негативних тенденцій: неоптимальний розподіл коштів у межах єдиного бюджету освіти; незадовільний рівень матеріально-технічного забезпечення освітніх установ; відсутність реальних дій уряду щодо фінансової підтримки освіти, системних і послідовних заходів сприяння розвитку цієї інноваційно важливої сфери економіки України [20, с. 351]. Водночас «утримання високого освітнього рівня населення як невід'ємної складової людського розвитку можливе в результаті забезпечення високої якості освітніх послуг та підвищення ефективності функціонування освітньої системи» [21, с. 41].

Невід'ємною умовою сталого людського розвитку є інвестиції у сферу охорони навколишнього природного середовища, які, незважаючи на збільшення обсягів фінансування з Державного бюджету України, сьогодні, на жаль, не стали стратегічним пріоритетом. Ключовим інструментом впровадження цієї мети є державна бюджетна політика, спрямована «…на забезпечення права людини на життя в умовах здорового навколишнього середовища…» [22].

**Висновки та перспективи подальших розвідок.** Людський потенціал є джерелом, рушійною силою та результатом усіх суспільно-господарських процесів. Розвиток людського потенціалу неможливий без забезпечення високого рівня життя населення та вільного доступу громадян до якісних державних соціальних послуг. Саме

цей аспект надає важливого значення реалізації ефективної бюджетної політики держави.

На нашу думку, сутність бюджетної політики необхідно розглядати з точки зору умов її формування. Так, на нинішньому етапі розвитку нашої країни бюджетна політика повинна стати основним механізмом виділення концептуальних напрямів впливу держави на збалансований соціо-еколого-економічний розвиток.

Державна бюджетна політика є складним поняттям, яке можна охарактеризувати такими основними підходами до визначення її сутності:

– інституційний (передбачає взаємодію органів державної влади, державного управління та місцевого самоврядування щодо визначення пріоритетів формування бюджетних відносин);

– функціональний (відображає сфери реалізації бюджетної політики, у яких створюються умови для вирішення завдань соціального, економічного розвитку країни та забезпечення екологічної безпеки життєдіяльності громадян);

– нормативно-правовий (державою визначаються основні форми та методи мобілізації фінансових ресурсів та їх використання на загальнодержавні потреби, що знаходить своє відображення у відповідних нормативно-правових актах).

За результатами узагальнення підходів до трактування дефініції «бюджетна політика» та враховуючи переорієнтацію суспільства на цілі сталого людського розвитку, вважаємо, що під бюджетною політикою держави необхідно розуміти пріоритетні напрями у сфері формування та використання бюджетних ресурсів, спрямовані на ефективну реалізацію завдань сталого людського розвитку. Усі заходи, що проводяться у рамках бюджетної політики, повинні бути тісно взаємопов'язаними та узгодженими між собою, а в цілому проведення зваженої та відповідальної бюджетної політики означає неприпустимість зростання зобов'язань понад рівень, реально забезпечений фінансовими ресурсами.

На основі оцінки основних показників фінансування соціального розвитку та охорони навколишнього природного середовища за рахунок коштів Державного бюджету України можна зробити висновок про необхідність підвищення ефективності державної бюджетної політики у зазначених царинах відповідно до засад сталого людського розвитку, що потребує подальшої розробки та обґрунтування.

## Список використаних джерел

1. Лисяк Л.В. Система цільових орієнтирів сучасної бюджетної політики / Л.В. Лисяк // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lnu.edu.ua/faculty/ekonom/Visnyk_Econom/2008_39/52.pdf.

2. Фролов С.М. Бюджетний менеджмент і проблеми розвитку прикордонних територій: монографія / С.М. Фролов. – Суми: Вид-во СумДУ, 2010. – 317 с.

3. Максюта А. Бюджетна складова суспільного розвитку / А. Максюта, І. Чугунов // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – К.: КНТЕУ. – 2012. – № 1 (81). – С. 45–54.

4. Лисяк Л.В. Бюджетна політика у системі державного регулювання економіки: автореф. дис. ... д-ра. екон. наук: 08.00.08 / Л.В. Лисяк; Акад. фін. упр., н-д. фін. ін-т. – К., 2010. – 32 с.

5. Плужников І.О. Механізм формування державної бюджетної політики в Україні: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01 / І.О. Плужников; Укр. акад. банк. справи – Суми., 2003. – 19 с.

6. Усков И.В. Бюджетная политика в условиях трансформации системы местных финансов в Украине: монография / И.В. Усков. – Симферополь: ИТ «Ариал», 2012. – 452 с.

7. Зятковський В.І. Податкова та бюджетна політика в системі інструментів державного регулювання відтворення капіталу підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01 / В.І. Зятковський; н-д. фін. ін-т при м-ві фінансів України. – К., 2005. – 19 с.

8. Дем'янишин В.Г. Теоретичні засади бюджетної політики / В.Г. Дем'янишин // Світ фінансів. – 2007. – № 1. – С. 19–34.

9. Росоляк О.Б. Конституційно-правові засади бюджетної політики сучасної України: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.02 / О. Б. Росоляк; Київ. нац. ун-т внутр. справ – К., 2010. – 20 с.

10. Богомолова Н.І. Ефективність бюджетної політики в системі фінансової безпеки держави / Н.І. Богомолова // Ефективна економіка. – 2011. – № 11. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=759

11. Єфименко Т.І. Бюджетна політика України в системі інструментів конкурентоспроможності держави / Т.І. Єфименко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/8937/ 04Efimenko.pdf?sequence=1

12. Тарасюк М.В. Методологічі засади формування бюджетної політики / М.В. Тарасюк // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 5 (15). – С. 309–313.

13. Розвиток бюджетного процесу в умовах економічних перетворень: монографія / за ред. С.І. Юрія, В.Г. Дем'янишина. – К: Кондор-Видавництво, 2012. – 376 с.

14. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: в 3 т. / за ред. чл.- кор. НАН України А.І. Даниленка. – К.: 2008. – Т. 1: Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації / за ред. чл.-кор. НАН України А.І. Даниленка. – К.: Фенікс, 2008. – 468 с.

15. Проект Постанови про Основні напрями бюджетної політики на 2014 рік. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=47168

16. Лисяк Л.В. Концептуальні засади бюджетної політики у сфері державних видатків / Л.В. Лисяк // Формування ринкової економіки в Україні: зб. наук. праць. – Вип. 19: Фінансово-економічні проблеми розвитку економіки України. – Львів: ЛНУ, 2009. – С. 358–364.

17. Осецький В.Л. Державні видатки в реалізації бюджетної стратегії соціально-економічного розвитку України / В.Л. Осецький, П.А. Мороз // Фінанси України. – 2012. – № 12. – С. 103–111.

18. Овчарова Н.В. Виконання бюджетної політики в соціальній сфері: аналіз непрямих соціальних показників / Н.В. Овчарова // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://fp.cibs.ck.ua/files/1103/11onvfpi.pdf

19. Показники виконання Державного бюджету України за січень–грудень 2012–2013 років. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=77643

20. Бюджетна підтримка та податкове стимулювання національної економіки України: монографія / за заг. ред. Л.Л. Тарангул; нац. унів-т ДПС України. – Ірпінь, 2012. – 515 с.

21. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків (колективна науково-аналітична монографія) / за ред. Е.М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, Держкомстат України, 2010. – 496 с.

22. Мироненко М.Ю. Проблеми та напрями реалізації бюджетної політики у забезпеченні соціально-економічного розвитку / М.Ю. Мироненко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://repository.vsau.org/getfile/6191.pdf

*Рассмотрены и обобщены научные подходы к трактовке сущности понятия «бюджетная политика». Определены приоритеты бюджетной политики, раскрыты ее принципы и задачи. Выделены направления повышения эффективности бюджетной политики в условиях переориентации общества на цели устойчивого человеческого развития.*

***Ключевые слова: государственная бюджетная политика, эффективность бюджетной политики, расходы, устойчивое человеческое развитие.***

*The article discusses and summarizes scientific approaches to a core definition of «budget policy». The author determines the budget policy priorities as well as reveals its principles and tasks. The work also outlines the improvement ways of the budget policy effectiveness within the conditions of social re-orientation towards sustainable human development targets.*

***Key words: state budget policy, budget policy effectiveness, expenditures, sustainable human development.***

*Одержано 4.03.2014.*

УДК 004.822

**Ю.Р. ТУТАЕВА,**
*аспирант ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова» (Москва)*

# ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ И ИНФОРМАЦИОННО-СЕТЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В ИХ ВЗАИМОСВЯЗИ

*Рассмотрены теоретические аспекты понятий «информационно-сетевая экономика», «электронная коммерция»; определены место и роль электронной коммерции в информационно-сетевой экономике*

***Ключевые слова: электронная коммерция, информационно-сетевая экономика, информационно-коммуникационные технологии.***

Ключевой особенностью современного этапа развития производственных отношений является значительное увеличение роли информационно-коммуникационных и сетевых технологий. В России за семь лет (2006–2012 гг.) удельный вес организаций, использующих глобальные информационные сети в своей деятельности, вырос в среднем на 25% (табл. 1). Наибольший рост по данному показателю в коммерческом секторе наблюдается в гостиничном и ресторанном бизнесе (36,8%) и в оптовой и розничной торговле (27,0%).

*Таблица 1*

**Удельный вес организаций, использовавших глобальные информационные сети по видам экономической деятельности (в процентах от общего числа обследованных организаций соответствующего вида экономической деятельности)**

| Показатель | Организации, использовавшие | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | глобальные информационные сети | | | | из них сеть Интернет | | | |
| | 2006 | 2008 | 2010 | 2012 | 2006 | 2008 | 2010 | 2012 |
| Всего | 62,5 | 74,7 | 83,4 | 87,5 | 61,3 | 73,7 | 82,4 | 86,9 |
| Добыча полезных ископаемых | 81,0 | 90,1 | 91,0 | 91,3 | 80,4 | 89,6 | 90,4 | 91,1 |
| Обрабатывающие производства | 77,7 | 88,9 | 93,5 | 94,9 | 77,3 | 88,6 | 93,2 | 94,7 |
| Производство и распределение электроэнергии, газа и воды | 57,8 | 67,9 | 77,4 | 85,1 | 57,6 | 67,7 | 77,1 | 84,7 |
| Строительство | 70,8 | 87,4 | 92,2 | 92,1 | 69,9 | 86,5 | 91,5 | 91,7 |
| Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования | 63,4 | 80,7 | 88,1 | 90,4 | 62,9 | 80,3 | 87,5 | 90,1 |
| Деятельность гостиниц и ресторанов | 47,2 | 66,9 | 78,0 | 84,0 | 46,9 | 66,5 | 77,7 | 83,8 |
| Транспорт и связь | 71,1 | 83,6 | 89,4 | 90,0 | 66,5 | 78,3 | 82,9 | 84,3 |
| из них связь | 95,6 | 97,2 | 95,4 | 95,8 | 94,8 | 95,8 | 93,8 | 93,9 |
| Финансовая деятельность | 85,6 | 91,5 | 93,7 | 95,2 | 84,3 | 90,9 | 93,5 | 95,0 |



© Ю.З. Тутаева, 2014

*Закінчення табл. 1*

| Показатель | Организации, использовавшие | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | глобальные информационные сети | | | | из них сеть Интернет | | | |
| | 2006 | 2008 | 2010 | 2012 | 2006 | 2008 | 2010 | 2012 |
| Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг | 62,8 | 72,3 | 77,3 | 79,9 | 62,5 | 72,1 | 77,0 | 79,6 |
| из них научные исследования и разработки | 87,6 | 91,8 | 94,6 | 95,4 | 87,5 | 91,7 | 94,5 | 95,4 |
| Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование | 53,2 | 69,2 | 84,9 | 91,4 | 51,1 | 67,3 | 83,2 | 90,8 |
| Высшее профессиональное образование | 93,7 | 94,7 | 97,2 | 98,1 | 93,5 | 94,6 | 97,1 | 98,1 |
| Здравоохранение и предоставление социальных услуг | 65,0 | 85,1 | 93,2 | 96,0 | 64,2 | 84,6 | 93,0 | 95,9 |
| Деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта | 43,0 | 47,8 | 57,1 | 69,5 | 42,7 | 47,5 | 56,7 | 69,3 |
| Другие виды деятельности | 65,4 | 76,4 | 89,2 | 91,7 | 65,0 | 76,2 | 89,1 | 91,7 |

*Источник:* Федеральная служба государственной статистики (www.gks.ru).

Изменение структуры затрат российских организаций на ИКТ с 2004 по 2012 гг. характеризуется значительным ростом затрат на приобретение программных средств, услуги электросвязи и услуги сторонних организаций и специалистов по информационно-коммуникационным технологиям (рис. 1).

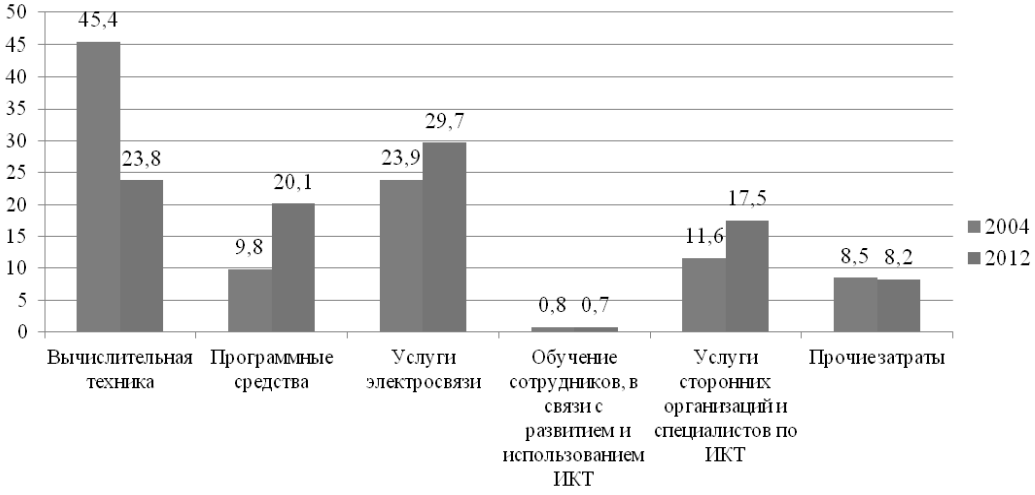



**Рис. 1. Распределение затрат организаций на информационные и коммуникационные технологии по видам в 2004 и 2012 гг. (в процентах к итогу)**

Источник: Федеральная служба государственной статистики (www.gks.ru).

**Целью статьи** является обоснование теоретических аспектов развития электронной коммерции и информационно-сетевой экономики в их взаимосвязи.

Столь бурное внедрение информационно-коммуникационных и сетевых технологий во все стадии воспроизводства, является одним из индикаторов формирования ***информационно-сетевой экономики***, под которой в рамках данного исследования

будем понимать современный тип экономики, характеризующийся увеличением роли информационно-коммуникационных технологий в хозяйственной деятельности экономических агентов и значения персонифицированной информации для извлечения выгоды, в котором трансакции между субъектами полностью или частично осуществляются в сети Интернет.

С точки зрения структурного подхода, наиболее значимыми для общества являются такие составляющие информационно-сетевой экономики, как: электронное правительство, электронный бизнес, электронное образование, здравоохранение и трудовые отношения, электронная культура и др. (рис. 2.)




**Рис. 2. Структура информационно-сетевой экономики**

Практическое выражение каждого направления характеризуется децентрализацией деятельности во времени и пространстве, снижением трансакционных издержек и издержек на коммуникацию экономических агентов.

Одним из наиболее быстроразвивающихся элементов информационно-сетевой экономики является электронная коммерция. В 2013 г. 30 млн россиян совершали покупки онлайн (23% взрослого населения), а размер российского рынка электронной коммерции составил 510 млрд рублей, розничная онлайн-торговля выросла на 30% за один год [6].

Электронная коммерция является частью электронного бизнеса, находясь в тесной взаимосвязи с его другими видами: Интернет-рекламой, Интернет-банкингом и пр. Например, компании, предоставляющие исключительно маркетинговые услуги в Интернете, занимаются отдельным самостоятельным видом электронного бизнеса, но при разработке и внедрении маркетинговых стратегий для продвижения товаров и услуг Интернет-магазина, происходит интеграция двух видов электронного бизне-

са: Интернет-маркетинг становится одним из бизнес-процессов электронной коммерции. Этот факт необходимо учитывать, давая определение термину «электронная коммерция».

До сих пор в экономической литературе нет единого мнения о содержании категории «электронная коммерция». Универсального определения данного термина не существует, потому что электронная коммерция как экономическая категория еще находится на этапе сбора фактов и их осмысления.

Согласно терминологии, используемой Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), электронная коммерция в узком смысле – это продажа или покупка товаров и услуг, осуществляемая с помощью Интернета, вместе с товарами и услугами, оказываемыми по Интернету, а также оплата и окончательная поставка товаров либо on-line, либо off-line (вне сети). В широком смысле электронная коммерция включает сделки (операции), реализуемые посредством компьютерных сетей, таких как Интернет, EDI (Система электронного обмена данными), Минитель (фр. Minitel) и интерактивных телефонных систем [8].

Однако отождествление электронной коммерции исключительно с осуществлением сделок не полностью характеризует сущность данного понятия. Как было уточнено, выше она интегрирует различные виды электронного бизнеса, модифицируя их в бизнес-процессы. Исходя из того, что коммерция в целом – это «*вид бизнес-деятельности, связанной с торгово-организационными операциями*, направленными на осуществление процесса купли-продажи товаров и оказание услуг с целью получения прибыли» [5], было бы неправильным сужать понятие электронной коммерции до самого «факта совершения сделки», упуская другие составляющие данной коммерческой деятельности (например, такие как маркетинг, пред- и послепродажная поддержка и обслуживание, страхование, администрирование бизнеса и др.)

Поэтому некоторые российские экономисты [1, 4, 5], исходя из определения коммерции, считают, что электронной коммерцией – это коммерческая деятельность в любой сфере бизнеса, осуществляемая с помощью информационных и телекоммуникационных технологий и систем.

Учитывая то, что электронная коммерция является частью информационно-сетевой экономики, под **электронной коммерцией** мы будем понимать сферу информационно-сетевой экономики, включающую в себя все финансовые и торговые трансакции, полностью или частично осуществляемые в сети Интернет, и бизнес-процессы, опосредующие их.

К бизнес-процессам, связанным с проведением осуществляемых при помощи компьютерных сетей трансакций, относятся: установление контакта между потенциальным заказчиком и поставщиком; обмен информацией; маркетинг, пред- и послепродажная поддержка и обслуживание; страхование; электронная оплата; распространение, включая как управление доставкой и ее отслеживание для физических продуктов, так и непосредственную доставку для продуктов, которые могут распространяться электронным путем; администрирование бизнеса (разрешения, налоги, таможенное оформление и т.д.) и др. [2].

Информационно-сетевая экономика обеспечивает фирмы, ведущие коммерческую деятельность в Интернете, множеством инструментов, необходимых для повышения эффективности деятельности предприятий путем расширения рынка сбыта, снижения издержек, повышения конкурентоспособности (рис. 3).

Применение современных информационно-коммуникационных технологий и использование возможностей Интернета в бизнес-процессах электронной коммерции имеет следующие преимущества:

− полное или частичное осуществление хозяйственной деятельности в сети Интернет открывает возможность доступа на глобальный рынок: Интернет-магазин, «базирующийся» на серверах одной страны, практически беспрепятственно (при отсутствии законодательных и языковых барьеров) может предлагать свои товары и услу-




**Рис. 3. Возможности повышения эффективности предприятий электронной коммерции в информационно-сетевой экономике**

ги жителям других стран. Неслучайно во всем мире наблюдается рост трансграничных электронных покупок. В частности онлайн продажи иностранных ритейлеров в России значительно выросли за несколько последних лет и в 2013 г. достигли 3 млрд долл. [6] (рис. 4);

| Рейтинг стран по потраченным россиянами деньгам при совершении трансграничных покупок онлайн | |
|---|---|
| 1 | США |
| 2 | Китай |
| 3 | Великобритания |
| 4 | Гонконг |
| 5 | Германия |
| 6 | Южная Корея |
| 7 | Япония |
| 8 | Канада |
| 9 | Италия |
| 10 | Таиланд |

| Рейтинг стран по количеству приобретенных россиянами онлайн товаров | |
|---|---|
| 1 | Китай |
| 2 | США |
| 3 | Гонконг |
| 4 | Великобритания |
| 5 | Германия |
| 6 | Южная Корея |
| 7 | Таиланд |
| 8 | Канада |
| 9 | Япония |
| 10 | Италия |

**Рис. 4. Рейтинг стран, вовлеченных в трансграничную онлайн-торговлю с Россией на eBay (2012 г.)**

Источники: E-Commerce in Russia. Short version. Part 1, Executive summery − East-West Digital News and GVA. December 2013; eBay.

− реализация информационных и сетевых благ, не имеющих материальной формы, не нуждается в больших издержках на их хранение (нет необходимости содержать складские помещения), следовательно, предприятие при наличии потребительского спроса может *обеспечить неограниченный объем поставок* таких товаров. Компания розничной Интернет-торговли материальными товарами имеет аналогичное преимущество: разместив на своем сайте всю необходимую информацию о товаре, ей необязательно иметь в наличии на собственном складе большой объем продукции, лишь по мере необходимости она может обращаться к производителю за товаром;

− использование *информационных систем для автоматизации* таких *бизнес-процессов* как прием и обработка заказов, управление запасами, взаиморасчеты с клиентами, контроль за состоянием счетов и задолженностей по их оплате, взаимодействие между сотрудниками и др. позволяет с меньшими издержками на оплату труда дополнительного персонала увеличить скорость обработки информации, качество контроля над объемами информации, прозрачность бизнеса, согласованность действий, повышение технологичности бизнеса.

Значительный спрос на информационные продукты, позволяющие автоматизировать деятельность предприятий, подтверждается высокими показателями эффективности работы крупнейших компании-производителей информационных продуктов подобного рода (табл. 2).

*Таблица 2*

**Самые эффективные игроки на рынке систем автоматизации бизнеса в 2011 г.**

| № п/п | Компания | TP-Index[1] | Выручка ($ млн) | Персонал (чел.) | Страна |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Microsoft Corporation | 785.88 | 69 943.0 | 89 000 | США |
| 2 | Intuit Inc. | 448.70 | 3 455.0 | 7 700 | США |
| 3 | 1C | 406.00 | 406.0 | 1 000 | Россия |
| 4 | SAP AG | 330.54 | 16 517.3 | 49 970 | Германия |
| 5 | Oracle Corporation | 329.83 | 35 622.0 | 108 000 | США |
| 6 | Salesforce.com, inc. | 312.31 | 1 657.1 | 5 306 | США |
| 7 | Software AG | 246.73 | 1 483.6 | 6 013 | Германия |
| 8 | Thomson Tax & Accounting | 206.15 | 1 072.0 | 5 200 | США |
| 9 | DST Systems, Inc. | 204.05 | 2 285.4 | 11 200 | США |
| 10 | SAS Institute Inc. | 202.67 | 2 310.0 | 11 398 | США |

Источник: rating.rbc.ru/article.shtml?2011/08/19/33391203.

− *снижение расходов на внутренние и внешние коммуникации* в информационно-сетевой экономике достигается посредством использования систем унифицированных (объединенных) коммуникаций (англ. *Unified communications, UC),* целью применения которых является построение коммуникационного пространства, объединяющего существующие системы и средства связи (функции традиционной телефонии и отправки почтовых сообщений) с новыми средствами общения, такими как видеоконференции, чаты и др. (рис. 5).

Иными словами, осуществляется интеграция всех средств связи (стационарных, мобильных телефонов, факсов, компьютеров, ноутбуков и т.д.) с автоматизированными программами, используемыми в деятельности компании (офисными приложениями для работы с электронными документами, электронными календарем событий, адресной книгой и др.): сотрудники, находящиеся за пределами офиса, могут позвонить с мобильного телефона и прослушать свою почту, календарь; отправить сообщение (голосовое, текстовое, видео) средствами одной технологии (смартфон), а получателю сообщения прочитать его средствами другой технологии (электронная почта).

[1]TP-Index – универсальный показатель эффективности работы компании, отражающий годовую выручку на одного сотрудника.




**Рис. 5. Система унифицированных (объединенных) коммуникаций**

Внедрение системы объединенных коммуникаций способствует снижению издержек компании на телефонные разговоры и услуги конференцсвязи, на поездки и обучение, на приобретение и эксплуатацию объектов недвижимости для организации рабочих мест, на ИТ-инфраструктуру и администрирование, повышению продуктивности индивидуальной и коллективной работы, ускорению работы над проектами, сокращению циклов продаж и ускорению обработки запросов клиентов [10].

Согласно исследованию мирового рынка оборудования и услуг для унифицированных коммуникаций, организованному консалтинговой компанией COMMFusion в 2012 г., его объем в 2011 г. составил 12,23 млрд дол., увеличившись на 8% по сравнению с 2010 г. [3].

– *снижение расходов на получение маркетинговой информации.* Использование возможностей Интернета при таких методах маркетинговых исследований как анкетирование и опросы с целью выявления предпочтений потребителя и степени его лояльности к конкретному продукту позволяет:

• снизить затраты организационного характера;

• охватить значительную аудиторию (или, наоборот, сосредоточиться исключительно на целевой аудитории, путем размещения Интернет-опроса или анкетирования на специализированных сайтах);

• экономить время вследствие отсутствия необходимости личных встреч с респондентами и способностью программного обеспечения самостоятельно обрабатывать результаты опроса или анкетирования;

• обеспечивать хранение маркетинговых данных и осуществление к ним моментального доступа.

– использование предприятием *разнообразных способов продвижения товаров и услуг в Интернете (Интернет-маркетинг),* представленных контекстной, баннерной рекламой, e-mail маркетингом, аффилиативным, вирусным, скрытым маркетингом, интерактивной рекламой, работой с блогами, продвижением через поисковые машины и социальные сети и т. д. повышает эффективность процесса продвижения товаров и услуг. Среди преимуществ Интернет-маркетинга эксперты выделяют:

• возможность максимально точно выделить из всей имеющейся аудитории только целевую аудиторию, и показать рекламу именно ей (таргетинг);

• возможность оперативного анализа эффективности рекламы («постклик-анализ»);

• относительная оперативность размещения рекламы;

• отсутствие географических барьеров (привлечение отдаленной аудитории с меньшими издержками);

• более низкая себестоимость рекламной единицы (например, создание Интернет-баннера обходится дешевле, чем классического дорожного баннера).

Согласно исследованию экспертов международной группы сетевых коммуникационных агентств ZenithOptimedia доля Интернет-рекламы с 2002 по 2012 год выросла на 15%. (Доля рекламы в газетах упала на 12%, а в журналах – на 5%) и продолжит расти (до 23,4% в 2015 г.) [9].

Таким образом, электронная коммерция является наиболее перспективной и значимой сферой информационно-сетевой экономики, так как необходимость оперативного реагирования предприятий на изменение рыночной конъюнктуры, чтобы с минимальными издержками удовлетворять потребность в расширении рынка сбыта товаров и услуг и противостоять конкурентам, тем самым увеличивая эффективность своей деятельности, стимулирует разработчиков информационно-коммуникационных технологий и программного обеспечения постоянно совершенствовать продукты своего труда.

## Список использованных источников

1. Брагин Л.А. Электронная коммерция: учебник / Л.А. Брагин, Г.Г. Иванов, А.Ф..Никишин, Т.В. Панкина. – М.: ИД «Форум»: ИНФРА-М, 2012. – С. 8.

2. Дятлов С.А. Информационно-сетевая экономика: структура, динамика, регулирование: монография / С.А. Дятлов, В.П. Марьяненко, Т.А. Селищева. – СПб.: Астерион, 2008. – С. 93.

3. Интернет-газета PCWeek/UE • №12 (34) • 29 июня − 15 августа 2012, Киев. − с. 9. Режим доступа: www.pcweek.ua/upload/iblock/208/PCWeek_12s.pdf

4. Кобелев О.А. Электронная коммерция: учебное пособие / под ред. проф. С.В. Пирогова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°». – С. 14.

5. Сибирская Е.В. Электронная коммерция: учебное пособие / Е.В. Сибирская, О.А. Старцева. – М.: ФОРУМ, 2011. – С. 7–8.

6. E-Commerce in Russia. Short version. Part 1, Executive summery − East-West Digital News and GVA. December 2013.

7. rating.rbc.ru/article.shtml?2011/08/19/33391203

8. The report «ICT, E-BUSINESS AND SMEs», OECD, 2004. – P. 9. Режим доступа: www.oecd.org/dataoecd/32/28/34228733.pdf

9. ZenithOptimedia, adindex.ru/news/tendencies/2013/04/29/98700.phtml

10. www.jetinfo.ru/stati/?nid=9f218ba149a549e56a5d208b80c8365b

11. www.gks.ru – официальный сайт Федеральной службы государственной статистики.

*Розглянуто теоретичні аспекти понять «інформаційно-мережева економіка», «електронна комерція»; визначено місце та роль електронної комерції в інформаційно-мережевій економіці.*

***Ключові слова: електронна комерція, інформаційно-мережева економіка, інформаційно-комунікаційні технології.***

*The theoretical aspects of the concepts of «information network economy» and «e-commerce» are considered; the place and the role of e-commerce in the information network economy are determined.*

***Key words: e-commerce, information and network economics, information and communication technologies.***

*Одержано 21.02.2014.*

УДК 616-006:330

**Ю.А. ФИЛИППОВ,**
*доктор медицинских наук, профессор,*
*Ассоциация врачей-гастроэнтерологов Украины*

**Н.Н. КОРПАН,**
*доктор медицинских наук, профессор,*
*Международный институт криохирургии*
*(Вена, Австрия)*

**В.М. ТЮТЮННИК,**
*доктор технических наук, профессор,*
*президент Международного Информационного*
*Нобелевского Центра (МИНЦ, Тамбов, Россия)*

# ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСТУЛАТЫ В ДИАГНОСТИКЕ И ЛЕЧЕНИИ ОНКОЛОГИЧЕСКИХ ЗАБОЛЕВАНИЙ

*Обоснована распространенность онкологических заболеваний, главным образом рака желудка и рака легкого. Доказана целесообразность лечения пациентов в отечественных клиниках по экономическим соображениям и с учетом применения надежных специальных методов. Авторами предложены собственные методы диагностики, предупреждения и лечения онкологических больных специальными методами. Разработанные методы диагностики и лечения защищены отечественными и международными патентами, в том числе в Австрии и Соединенных Штатах Америки. В работе представлены пути решения актуальных проблем в организации онкологической помощи населению.*

***Ключевые слова: раковые заболевания, рак легких, рак желудка, диагностика, лечение.***

Совершенствование организации медицинской помощи онкологическим больным является одной из наиболее актуальных социально-экономических и медицинских проблем любой страны. Социально-экономическая значимость проблемы определяется тем, что онкозаболевание сокращает продолжительность жизни мужской популяции населения Украины на 3,6, а женской – на 2,5 года, продолжительность жизни онкологического больного уменьшается на 17-18 лет, 40% этого времени приходится на трудоспособный возраст.

На протяжении последних лет среди причин смерти от злокачественных новообразований в Украине рак легкого вышел на первое место, заболеваемость возросла с 8,0 до 29,1 на 100 тыс. населения.

Несмотря на происходящие изменения в структуре онкологической заболеваемости, рак желудка также продолжает занимать одно из первых мест в ряде Скандинавских стран, Японии, Китае, Странах Латинской Америки. В России и Украине за последнее десятилетие он передвинулся с первого на второе место у мужчин и на третье у женщин [1].

В последние годы резко возросло число фармакоэкономических исследований. Организаторами многих из них выступили фармакологические компании, изучающие новые или зарегистрированные лекарственные препараты. По данным M. Drummond e1. a1. [2], в ряде европейских стран существуют методологические рекомендации по фармакоэкономике. В некоторых случаях они связаны с официальным требованием экономической экспертизы, как например, в Нидерландах [2]. В других странах (Бельгия, Германия) в разработке рекомендаций принимали участие представители государ-



*© Ю.А. Филиппов, Н.Н. Корпан, В.М. Тютюнник, 2014*

ственных органов, производители, научные учреждения. Полученный опыт позволил более полно оценить аспекты использования, результатов экономического анализа при разработке практических рекомендаций.

Выбор конкретного метода фармакоэкономического анализа зависит от целей исследования, заказчика, медицинской технологии и конечного клинического результата ее применения [5].

По данным ученых Белоруссии, различают следующие основные цели фармакоэкономического исследования: 1) формирование политики применения лекарственных препаратов, выбор лекарственных препаратов в формуляр; 2) оценка влияния лечения на качество жизни и возможность частичной оплаты пациентом медицинских услуг при выборе альтернативного лечения; 3) выбор наиболее рентабельных медицинских учреждений (например, для страховых компаний); 4) оценка социальной значимости лечения (например, для стран с государственной системой здравоохранения).

Оценка стоимости болезни является одним из видов фармакоэкономического анализа. Анализ стоимости болезни в ряде случаев используется как самостоятельный метод исследования для определения затрат на лечение и потребности в финансовых средствах для медицинского учреждения. Это также актуально, когда финансирование поступает из различных источников [5].

В экономический анализ были включены истории болезни пациентов в возрасте от 30 до 82 лет, получавших лечение по поводу хронического гастрита с атрофией желез желудка (47%), с кишечной метаплазией – у 592 пациентов (30,2%), в том числе с тяжелой метаплазией у 124 (6,4%) больных, с атрофическим гиперпластическим процессом – у 440 (22,5%), из них с кишечной метаплазией – у 22 (5%), с тяжелой дисплазией – у 42 (9,5) больных. За период с 2006 по 2012 гг., ежегодно нами было обследовано 3500 больных. Онкопатология выявлена у 996 больных. Из них рак желудка, в том числе низкодифференцированный у 540 больных [3].

Рак желудка продолжает занимать одно из первых мест в ряде стран мира. Несмотря на снижение заболеваемости и смертности от онкологических заболеваний в Украине ежегодно заболевает раком желудка 14–16 тысяч и умирает от него 10,5–12 тысяч больных. Летальность в течение первого года среди впервые зарегистрированных обычно превышает 60%, что указывает на низкий уровень своевременной диагностики.

Авторами настоящей работы были представлены данные собственных наблюдений в 2000–2013 гг. на международных конгрессах в Италии, Испании, Германии, России, Индонезии.

За указанный период авторами данной работы были получены международные патенты Австрии, Европы, США, Украины: Способ определения физиологического состояния организма [4].

Получен диплом на мировое научное открытие и патент № 90759 на «Способ профилактики и лечения гастроэнтерологических расстройств путем модификации свойств протеолитических ферментов».

Авторы данной работы за разработку диагностики, предупреждения и лечения онкологических заболеваний награждены золотой медалью мирового конгресса в России (ноябрь 2013) и второй золотой медалью мирового конгресса в Индонезии (декабрь 2013).

При выполнении поставленных научно-исследовательских задач применялись специальные методы диагностики, лечения и предупреждения заболеваний. Отработана методика специального питания при онкологических заболеваниях.

Прямые медицинские затраты для проведения специального лечения пациентам со злокачественными новообразованиями включали учет следующих параметров:

1. Стоимость койко-дней, проведенных пациентом в стационаре;

2. Стоимость обследования пациента в стационаре (комплекс первичного обследования и обследования на протяжении всего специального лечения);

3. Стоимость цитостатической терапии;
4. Стоимость лучевой терапии;
5. Стоимость хирургических вмешательств;
6. Стоимость сопроводительной терапии;
7. Стоимость терапии осложнений;
8. Стоимость терапии сопутствующих заболеваний,

Прямые затраты указанных видов стоимости у пациентов ежегодно составляли от 15 до 50.000 $ США [4].

Проведенные виды лечения оказались недостаточно эффективными.

Для проведения фармакоэкономического анализа нами был разработан прейскурант на лабораторно-диагностические услуги, оказываемые лечебным учреждением, а также прейскурант всех видов медикаментозной терапии (стоимость оценивалась в соответствии с закупочной стоимостью препарата в день поступления на аптечный склад лечебного учреждения).

Количество историй болезни, взятых в экономический анализ – 716.

Выработана четкая тактика ведения больных.

Первый месяц до операции включал специальную диету, в которую входили продукты из гречневой крупы, творога, продукты из калины, черничной пасты, специальные пищевые добавки: цитофил-4 и цитофил-13 (это растительные цитостатики).

Второй этап – оперативные методы радикальной операции.

Затем третий этап. Первые три месяца после операции или обследования проводится специальная диета; лекарственная терапия растительными цитостатиками: цитофил-4 и цитофил-13, препаратами мокрицы (стеллария) и лобазника (филипендула), по показаниям информационная копия синтетического цитостатика – темодала.

Профилактическое лечение проводим три месяца ежегодно в течение 5 лет (стоимость с питанием 1.000$ США).

Учитывая различия в средней продолжительности лечения от выбранного метода, важным показателем сравнительного анализа стоимости специального лечения и планирование объема лекарственной терапии пациентов с онкологическими заболеваниями является экономическая значимость лечения 1 дня (данный параметр включает все структурные компоненты прямых медицинских затрат, необходимых на 1 день терапии).

Анализ выявляет затратоемкие структурные компоненты выбранного метода-протокола, позволяет выработать рекомендации для снижения стоимости терапии.

Финансовые затраты: питание, обследование, медикаментозная терапия, накладные расходы составляют 1-1,5 тыс. $ США на 3-х месячный период, включая химиотерапию по нашей методике. Оперативные вмешательства на желудке и поджелудочной железе – 2-2,5 тыс. $ США.

Для сравнения, в Германии, например, резекция желудка 21000-22000 евро; резекция части поджелудочной железы 21000-23000 евро; лучевая терапия 8000-14000 евро; химиотерапия при раке желудка 6000-9000 евро.

Продолжительность активной жизни при криохирургических методах лечения по нашей методике и специальном послеоперационном лечении 10-15 лет; при IV стадии заболевания 3,5-4,5 года.

Авторами работы, учеными-медиками научно-исследовательского института гастроэнтерологии АМНУ, экономистами, организаторами здравоохранения были разработаны методические рекомендации «Определение себестоимости и ценообразование в клинической медицине». Сущность рекомендаций для лечебных учреждений состояла в следующем. Согласно Конституции Украины медицинское обеспечение должно быть бесплатным для населения, но затраты для обеспечения диагностической и лечебной медицинской помощи должно покрываться из бюджета. В реальных социально-экономических условиях бесплатной для больного может быть только неотложная и социально гарантированная по объему медицинская помощь, которая должна

оказываться государственными лечебными учреждениями, которые финансируются из бюджета. Остальной объем медицинской помощи должен обеспечиваться за счет страховых компаний, коммерческими медицинскими учреждениями, до принятия соответствующих законов и необходимой документации на государственном уровне.

Министерством здравоохранения Украины разработаны принципы реформирования отрасли со смещением приоритетов с наиболее затратной стационарной на менее затратную первичную медико-санитарную помощь. Для решения этих задач необходимо создать технологию перечисления состояний, подлежащих обследованию и лечению в условиях стационара, разработать унифицированные подходы к разработке и созданию стандартов (протоколов) медицинской помощи, создать на основаниях информационных технологий систему расчета на обеспечение их выполнения.

К сожалению, до настоящего времени в здравоохранении Украины не существует обоснованного расчета плановой стоимости медицинской помощи, без чего невозможно определить часть бюджетных средств, необходимую для ее реализации.

Этот расчет может быть осуществлен на основе определения затрат на лечение отдельных нозологических единиц, что в совокупности с данными статистической отчетности по заболеваемости в регионах страны позволит прогнозировать уровень затрат а медицину. Определение стоимости лечения может базироваться на медицинских стандартах (протоколах) медицинской помощи, на клинико-статистических группах, рассчитываться по затратному методу или по шкале относительных оценок. Оптимальным является первый метод, который наиболее полно отражает все особенности диагностики, лечения и его достаточности [3, 6].

Для улучшения технологии расчетов и корреляции затрат на лечебно-диагностическую деятельность актуальной остается разработка информационного обеспечения и внедрение его в практику лечебных учреждений в целом.

Методические рекомендации предназначены для экономистов, руководителей и бухгалтеров лечебно-профилактических учреждений и их подразделений.

Методические рекомендации предназначены:

– для определения нормативных, плановых и фактических затрат на медицинскую помощь;

– для обоснования внутренних затрат на медицинские процедуры и цен реализации при оказании платных услуг населению;

– для расчета стоимости лечения пациентов в учреждениях здравоохранения независимо от собственности и условий хозяйствования;

– для определения госрасчетных показателей деятельности медицинского учреждения и его подразделений.

Использование медицинских рекомендаций позволит повысить обоснование расчетов при определении размеров компенсационных затрат за медицинскую помощь предприятиями, гражданами, страховыми организациями и бюджетными учреждениями [3].

Себестоимость медицинской помощи – это выраженные в денежной форме текущие затраты лечебного учреждения, связанные с оказанием лечебных, диагностических, профилактических, оздоровительных, восстановительных и других видов медицинских услуг населению.

Основными показателями себестоимости в учреждениях здравоохранения являются:

– себестоимость медицинской процедуры;

– себестоимость затрат на отдельные нозологические единицы при стационарном лечении;

– себестоимость затрат подразделения;

– себестоимость затрат лечебного учреждения.

Под медицинской процедурой следует понимать технологическую и организационно отдельную часть лечебного процесса, который осуществляется одним или бригадой медицинских работников на одном рабочем месте при неизменном составе спосо-

бов труда. Медицинская процедура является основной единицей учета, планирования, нормирования затрат, служит объектом организации рабочего места и основным элементом формирования технологической схемы диагностики и лечения. Медицинские процедуры могут быть простыми и сложными.

Себестоимость подразделения – это текущие расходы лечебного учреждения на весь объем медицинских процедур, которые выполняются во всех подразделениях учреждения за определенный период, а также затраты на другие виды деятельности, которые разрешаются действующим законодательством Украины.

Цена медицинской помощи – это ее стоимость, отображенная в деньгах. В расчетах учреждений здравоохранения могут использоваться такие виды цен:

– трансфертные – для оценки объема услуг, которые оказываются подразделениями учреждения один другому и оценки результатов их деятельности;

– фиксированные – для определения объема бюджетного финансирования и компенсации затрат на медицинскую помощь фондами обязательного медицинского страхования в соответствии к медицинским стандартам (протоколам);

– цены, которые регулируются – для определения стоимости денежных услуг, перечень которых, устанавливается нормативными документами Министерством здравоохранения Украины за которыми ограничивается уровень рентабельности;

– свободные или договорные (цены, которые складываются на рынке медицинских услуг под влиянием спроса и предложений) – для расчетов за оказание медицинских услуг, которые не предусмотрены действующими протоколами (стандартами) медицинской помощи;

– мировые – средние значения цен, которые устанавливаются в разных странах на виды медицинских процедур, которые конкурентные на мировом рынке.

Классификация и состав затрат. Все текущие затраты медицинского учреждения входят в себестоимость отдельных объектов калькуляции (медицинских процедур, нозологических единиц, подразделений, учреждения в целом).

Затраты учреждений здравоохранения классифицируются по ниже приведенным классификационным признакам:

– объектами калькуляции;
– видами затрат;
– способами отношения стоимости;
– отношения к виду деятельности;
– отношения к объему производства (объему медицинских процедур);
– местом возникновения затрат;
– календарным периодом включения затрат;
– за назначением затрат;
– за источником финансирования.

Группирование по экономическим элементам является единственным для производственной и непроизводственной сферы. Под экономическими элементами понимают затраты, однородные по их экономическому содержанию:

– материальные затраты;
– затраты на оплату труда;
– отчисления на социальные потребности;
– амортизация основных фондов и нематериальных активов;
– другие затраты [3].

Применение представленных экономических расчетов дают возможность рентабельно и в полном объеме выполнять диагностическую и лечебную помощь каждому конкретному пациенту, особенно онкологическому больному, за которым проводится наблюдение в течение 5 лет при консервативном и оперативном методе лечения.

Использование специальных методов диагностики и лечения онкологического больного позволяет удешевить лечебно-диагностический процесс в 5 раз в сравнении с аналогичным процессом в странах Европы.

Практическое применение практических рекомендаций, использование отечественных украинских специальных методов диагностики, предупреждения и лечения на ранних стадиях онкологических заболеваний позволяет усовершенствовать пути решения актуальных проблем в организации онкологической помощи населению:

– осуществление постоянного мониторинга уровня поражения населения злокачественными новообразованиями через сеть Национального канцер-регистра для определения приоритетов в противораковой борьбе;

– внедрение современных и эффективных скрининговых программ для своевременного выявления опухолей визуальных локализаций: рака шейки матки, рака грудной железы;

– осуществление государственной поддержки онкологических больных и создание соответствующей законодательной базы;

– обеспечение конституционного права онкологического больного на получение эффективного и адекватного специального лечение согласно утвержденным национальным стандартам (пересматриваются каждые 2-3 года);

– обеспечение эффективного, адекватного специального лечения онкологических больных только на базе специализированных онкологических учреждений в соответствии с международными стандартами лечение;

– материально-техническое обеспечение соблюдения протоколов лечения онкологических больных химиотерапевтическими и радиофармацевтическими препаратами, средствами сопровождения и т.д.;

– разработка фармакоэкономического обоснования лечения онкологических больных в целях перехода к формулярной системе;

– внедрение современных информационных технологий для оценки деятельности онкологических учреждений и определения эффективности лечения больных в них.

## Список использованных источников

1. Справочник по онкологии / под ред. проф. С.А. Шалимова, проф. Ю.А. Гриневича, проф. Д.В. Мясоедова. – К.: Здоров'я, 2008. – С. 3–4, 403, 425.

2. Современные тенденции фармакоэкономики в Европе / M. Drummond, D. Dubois, B. Horisberger [et al.] // Клинич. фармакология и терапия. – 2000. – Т. 9, № 4. – С. 90–95.

3. Визначення собівартості і ціноутворення в клінічній медицині: метод. рекомендації / Ю.О. Філіппов, Я.С. Березницький [та ін.]. – Дніпропетровськ, 2001. – 28 с.

4. Филиппов Ю.А. информационные методы в диагностике и терапии при раке желудка / Ю.А. Филиппов, В.М. Тютюнник // Информационные системы и процессы: сб. науч. тр. – М.: Изд-во МННЦ «Нобелистика», 2011. – С. 67–75.

5. Экономические аспекты трансплантации гемопоэтических клеток у детей / Е.В. Скоробогатова, Е.Г. Кравченко, О.А. Петров [и др.] // Гематология и трансфузиология. – 2002. – Т. 47, № 2. – С. 24–28.

6. A framework for incorporating cost-effectiveness in evidence – based clinical practice guidelines / T. Mason, M. Eccies, N. Freemantle [et al.] // Health Policy. – 1999. – Vol. 47, N 1. – P. 37–52.

*Обґрунтовано поширеність онкологічних захворювань, головним чином раку шлунка та раку легенів. Доведена доцільність лікування пацієнтів у вітчизняних клініках з економічних роздумів та з урахуванням використання надійних спеціальних методів. Авторами запропоновано власні методи діагностики, попередження та лікування онкологічних хворих спеціальними методами. Розроблені методи лікування та діагностики захищені вітчизняними та міжнародними патентами, зокрема в Австрії та Сполучених Штатах Америки. У роботі наведено шляхи вирішення актуальних проблем в організації онкологічної допомоги населенню.*

***Ключові слова: ракові захворювання, рак легенів, рак шлунку, діагностика, лікування.***

*Substantiation has been given for proliferation of cancers, mainly those of stomach and lungs. Expediency of cancer treatment in national clinics has been proven. The authors offer their own methods of diagnosis and treatment of cancer patients: electrophysiological diagnosis and treatment by natural domestic cytostatics. The devised methods are protected by patents issued in Ukraine, Austria and the USA. The paper presents ways to solve topical problems in the area of medical aid for cancer patients.*

***Key words: cancers, lung cancer, stomach cancer, diagnosis, treatment.***

*Одержано 4.03.2014.*

УДК 328.185

**М.В. ФОМІНА,**
*доктор економічних наук, професор*
*Донецького національного університету*
*економіки і торгівлі*
*імені Михайла Туган-Барановського*

# КОРУПЦІЙНО-ТІНЬОВІ ВІДНОСИНИ: ПОЛІТЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

*Доведено необхідність дослідження корупції і тіньової економіки з позиції політичної економії. Висунуто припущення, що політекономічний підхід дозволяє обґрунтувати більш конкретне і комплексне визначення цих категорій і враховувати глибинні об'єктивні причини корупції і тіньової економіки як системи корупційно-тіньових відносин. Проаналізовано сукупність підходів до дослідження масштабів розповсюдження корупції і тіньової економіки. Доведено, що аналіз корупції та тіньової економіки з позиції інституціонального концептуального підходу дає певний простір при дослідженні корупційно-тіньових відносин. Результатом дослідження є обґрунтування інституціональних принципів скорочення масштабів корупційно-тіньової економіки.*

***Ключові слова: корупція, тіньова економіка, корупційно-тіньові відносини, причини корупції, принципів скорочення масштабів корупційно-тіньової економіки.***

Історія розвитку людського суспільства, особливо з моменту формування та становлення державності, надає низьку різноманітних прикладів корупції та тіньової економічної діяльності практично у всіх країнах світу. Подібно іншим антисоціальним негативним явищам, їх руйнуюча дія визнана давно і завжди засуджувалася суспільством. Разом з тим, незважаючи на постійну протидію корупції і тіньовій економіці, іноді найжорстокішими заходами, аж до катування (наприклад, у сучасному Китаї), вони досі, в тих або інших формах і масштабах, вільно існують.

Особливої гостроти означені явища набули у постсоціалістичних країнах. Для більшості республік, що стали незалежними державами, в тому числі і для України, корупція і тіньова економіка, якщо не набули ознак визнаної загальноприйнятої норми життєдіяльності, то практично наближаються до її меж. Це обумовлено рядом причин, але найбільш вагома з них, пов'язана із тим, що корупція і тіньова економіка стали випереджальними в процесі первісного нагромадження капіталу, тобто виконали роль базису, на якому сформувалися трансформаційні економіки. Але саме вони є найпотужнішим гальмом подальшого розвитку таких держав. Не подолавши ці явища, не можливо провести економічні реформи, подолати непривабливий імідж країни як у політичному, так і у інвестиційному плані.

Останнім часом означеним проблемам приділяється значна увага. Внесок у дослідження сутності корупції і тіньової економіки зробили такі вчені: Р. Коуз, С. Гуреєв, М. Мельник, В. Полтерович, А. Татаркін, Д. Норт, Д. Фрідмен, А. Цуриков та ін. Але реальних результатів і досягнень у боротьбі з цими явищами немає, навіть навпаки, за окремими напрямами вони посилилися. Виникає закономірне питання, чому велика кількість досліджень, прикладні заходи, законодавчі ініціативи не в змозі протидіяти поширенню цих явищ.

**Метою** написання статті є дослідження: корупції і тіньової економіки з позиції політекономічного підходу, методології оцінки масштабів та наслідків корупційно-тіньових відносин як основи формування дійових заходів щодо протидії їх поширенню.

*© М.В. Фоміна, 2014*

Складність дослідження корупції і тіньової економіки пов'язана із такими аспектами: по-перше, із відсутністю реальної політичної волі. Корупція і тіньова економіка мають тотальний характер та пронизують, у тому чи іншому ступені, усі сфери життєдіяльності суспільства. Вони певною мірою звичний атрибут, своєрідна норма життя. По-друге, більшість розробок, як правило, стосуються різноманітних форм, окремих напрямків, аспектів і сфер протидії цим явищам. Причому наголос робиться на проявах, а не причинах, які потребують інших підходів та пов'язані з вирішенням більш глибинних соціально-економічних проблем суспільства. По-третє, незважаючи на підвищену увагу щодо проблем корупції та тіньової економіки представників різних галузей суспільної науки, вони, як правило, досліджуються відокремлено, а не системно.

У контексті запропонованого дослідження вважається за правомірне і можливе розглядати корупцію і тіньову економіку як політекономічні категорії, а явища та відносини, які вони відображають, досліджувати із позиції політичної економії. З метою аргументації такого положення відзначимо: по-перше, корупція і тіньова економіка мають історичний характер та перманентно розвиваються, набувають нових форм, але при цьому незмінно супроводжують соціально-економічний розвиток суспільства з моменту зародження державності; по-друге, в умовах ринку корупція і тіньова економіка формують в його межах особливу підсистему, яка має свої ознаки, характерні риси та закономірності розвитку; по-третє, корупція і тіньова економіка, як невід'ємні атрибути ринкової економіки, можуть бути всебічно і глибоко дослідженими тільки на основі політекономічного підходу, в якому основоутворюючим є взаємозв'язок базису і надбудови, економіки і влади, що дозволяє виявити багатофакторний і, певною мірою, об'єктивний характер причин цих явищ та засобів впливу і протидії їм; по-четверте, політекономічний підхід дозволяє обгрунтувати більш конкретне і комплексне визначення цих категорій, що принципово відрізняється від визначень, які роблять наголос лише на правову складову, оскільки дозволяє враховувати глибинні об'єктивні причини корупції і тіньової економіки; по-п'яте, корупція і тіньова економіка, за певних умов, можуть формувати корупційно-тіньову систему економічних відносин, яка існує в тій самій реальності, що і загальновизнана. Такий феномен спостерігається у трансформаційних економіках, а розкрити його можна лише з політекономічної позиції; по-шосте, корупційно-тіньові відносини формуються на всіх соціально-економічних рівнях та суттєво впливають на відтворювальні процеси, що і є предметом політичної економії.

Теоретичні основи економічного аналізу корупції вперше були запропоновані у наукових працях низки американських економістів, так званого неоінституціонального напрямку. Головна причина корупції виокремлювалася ними з наявності ренти, яка пов'язана із держрегулюванням різних сфер економічного життя. До регуляторних методів, що викликають корупцію, вони відносили: введення експортно-імпортних обмежень, надання субсидій і податкових пільг підприємствам або галузям, наявність контролю за цінами, застосування безлічі валютних курсів та ін. Однією з мотиваційних причин корупції виділено невелику зарплатню держчиновників, які зацікавлені у здійсненні корупційних дій [1, с. 232].

У сучасних економічних дослідженнях, присвячених корупції, як правило, виділяється багато її причин, які формуються у різних сферах життєдіяльності суспільства: економічної, політичної, інституційної, соціально-культурної.

Причини корупції економічного проходження традиційно пов'язують із низьким рівнем оплати праці державних чиновників при наявності необмежених владних повноважень і спроможностей щодо впливу на діяльність корпорацій, фірм, громадян. На перший погляд, таке твердження не потребує доказів, але, як це не парадоксально, у сучасній теорії відсутні переконливі емпіричні дані, що підтверджують позитивну кореляцію між рівнем заробітної плати і обсягами корупції [2, с. 14]. Сама постановка питання у площині прямих причинно-наслідкових зв'язків між означеними показниками наштовхується на безліч серйозних методологічних проблем, які пов'язані, перш

за все, з вмотивованістю діяльності державних чиновників у різних країнах та діючою системою нелегальних компенсаційних форм, які практично неможливо виміряти. Необхідно також враховувати мотивацію у вигляді стимулів кар'єрного зростання.

Деякі науковці досліджують мотивацію корупції у межах психологічної концепції і підкреслюють, що в психології мотив розглядається як певна потреба [3, с. 85]. Не вдаючись у дискусію щодо гносеологічних і генетичних коренів категорій «мотив» та «потреба», необхідно зауважити, що ці поняття є фундаментальними категоріями економічної науки і виконують функцію базису дослідження економічної поведінки людини. Але це не є якимось проривом в економічній теорії. Ідеї щодо поведінкової економіки з'явилися в період зародження і формування капіталізму [4, с. 105]. Пізніше Дж. Кейс широко використовував економічну психологію при дослідженні підприємництва, споживання, заощадження [5]. Підкреслимо, що спонукальні мотиви діяльності людини спрямовані на задоволення потреби визначаються не її психологією, а тим, що вона є економічним агентом, який діє у просторі обмеженої раціональності. Відповідно до теорії обмеженої раціональності суб'єкти у реальних умовах, коли не мають достатньої інформації та можливостей для оцінки і максимізації корисності, прагнуть задоволеності [6, с. 16–38]. По суті, корупційна діяльність базується на простій, але переконливій моделі економічної поведінки: індивіди приймають рішення так, щоб максимізувати значення функції корисності шляхом використання доступної інформації, її належного опрацювання і застосування. Треба брати до уваги, що економічна поведінка суб'єктів корупційних відносин підпорядкована дії принципу методологічного індивідуалізму, тобто так званим «грошовим імпульсам» або прагненню використати своє положення з метою наживи.

До економічних причин корупції належить і рідкість та обмеженість ресурсів. Проблема рідкості дозволяє обґрунтувати дефіцитність окремих благ. Якщо держчиновники отримують повновладдя щодо розпорядження дефіцитними благами, корупція отримує додатковий імпульс для розвитку. Особливо ярко цей феномен спостерігається у країнах, що розвиваються, і країнах з трансформаційною економікою. Але є випадки його прояву і в розвинутих країнах. Наприклад, у США програма пільгового будівництва житла для малозабезпечених верств населення завжди супроводжується низкою корупційних сварок.

Інституційними причинами корупції є високий рівень замкнутості у роботі держорганів; громіздка система звітності; відсутність прозорості у процесі законотворчості та її висока лобістська складова; кадрова політика держави, яка базується на принципах «кумівства», непотизму, кронизму, протекціонізму, фаворитизму, сімейності, клановості, трайбалізму.

Політичні причини корупції пов'язані із тим, що владу дуже легко конвертувати у гроші; використовувати отримані повноваження у приватних, корпоративних чи кланових інтересах. Аналізуючи причинно-наслідкові зв'язки влади і корупції можна констатувати певні політекономічні закономірності, що дозволяє встановити систему взаємозв'язків між такими поняттями як «влада», «гроші», «корупція» та описати їх за допомогою низки формул. Так, вплив на політичну владу за допомогою грошей призводить до корупції за формулою:

**«гроші – влада – корупція – гроші'»**. (1)

За допомогою корупції, шляхом використання владних повноважень з метою особистої наживи, представники влади отримують матеріальну вигоду на основі формули:

**«корупція – влада – гроші'»** (2)

або

**«влада – корупція – гроші».** (3)

Таким чином, на основі використання загальних політекономічних законів, об'єктивною і обґрунтованою вважаємо формулу:

$$E = mc^2, \quad (4)$$

де $E$ – влада;

$m$ – гроші;

$c$ – ступінь корумпованості суспільства.

Основний висновок з наведеної системи формул полягає у тому, що гроші перетворюються у владу, а коли маєш владу, можна отримати ще більші гроші. Іншими словами, політична влада, з одного боку, тісно переплетена із бізнесом, а з іншого – сама влада є сферою високоприбуткового бізнесу.

Соціально-культурними причинами корупції є: деморалізація суспільства; недостатня інформованість і суспільна організованість громадян; соціальна пасивність у відношенні до «владу маючих». У тих країнах, де діють ці три причинні фактори, корупція висока. Навпаки, у країнах західноєвропейської цивілізації ці фактори виражені найслабше, тому і корупція має більш стриманий характер. До соціально-культурних причин вважаємо за доцільне віднести і національну господарську культуру та менталітет, що історично склалися. Так, у країнах з конфуціанською культурою (Китай, Тайвань, Сінгапур, Японія), в яких з глибокої давнини чесний і мудрий чиновник вважався культовою, шановною постаттю, корупція значно нижча, ніж, наприклад, у країнах Південної Америки і Південної Азії, в яких відсутні традиції поваги до праці державних чиновників.

Для протидії корупції, або хоча б її утримання, дуже важливо визначити масштаби цього явища. Оскільки корупція має не публічний, а латентний характер виміряти її обсяги важко. Можна оцінювати розміри корупції, наприклад, за кількістю корупційних порушень, але вони, як правило, не віддзеркалюють реальної картини і стосуються лише «низової» корупції, тому що у корупції вищого рівня більше спроможностей щодо приховування своїх протиправних дій від правоохоронних органів. Крім того, низка видів корупції не пов'язана безпосередньо із виплатою або отриманням грошового винагородження, тому такі види не можуть отримати вартісну оцінку.

Отже, емпірично і статистично корупція не може бути виміряна, тому для визначення її обсягів використовують дані соціологічних опитувань і експертних оцінок. На їх основі досліджується динаміка корупції, проводиться порівняльний аналіз ступеня і рівня розвитку корупції в окремих країнах.

Останнім часом з метою оцінки масштабів корупції в різних країнах світу широко використовують метод порівняльних рейтингів. Найбільш відомими організаціями і найбільш поширеними рейтингами, що ними оприлюднюються, є: «ТІ» (Transparency International), США; «Дім свободи» (Freedom House), США; Фонд «Спадщина» (Heritage Foundation) – стратегічний дослідний інститут США; «Всесвітній економічний форум» (World Economic Forum), швейцарська недержавна організація; «Рейтинг сприятливого ділового середовища» (Doing Business – 2012). Динаміку корупційних процесів досліджує і Всесвітній Банк, який оприлюднює результати у вигляді оцінки ефективності боротьби із корупцією у 26 постсоціалістичних державах [7].

Необхідно відзначити, що дані всіх перерахованих рейтингів і оцінок суттєво різняться, тому не слід їх абсолютизувати. Рейтингові показники певною мірою відображають щорічно-порівняльну динаміку корупції в окремій країні і безперечно впливають на формування антикорупційного іміджу держави. Враховуючи, що організації використовують різну методику, різноманітні джерела, а також непрозорі механізми під час підготовки рейтингів, їх достовірність сильно підпорядкована впливу суб'єктивних чинників, політичної і ідеологічної кон'юнктури. Особливо цим відрізняються рейтинги ТІ і FH, які оприлюднюються недержавними організаціями, що фінансуються з бюджету США, як, в принципі, і Фонд «Спадщина». На відміну від інших, показники цих рейтингів відмінно корелюють один з одним. Тому зауважи-

мо, що зміна позиції держави у рейтингу UBK може свідчити про успішність або не вдалість її антикорупційної політики, з одного боку, а з іншого – зростання або зменшення ступеня достовірності самого рейтингу, що у підсумку може серйозно спаплюжити політичний і економічний імідж держави.

Висновок напрошується такий: моніторинги стану корупції, рейтинги і індекси, які відображують її стан, не є ефективними і дієвими щодо протидії і запобігання корупції. Найбільш ефективною в цьому плані вважається оцінка механізмів попередження і припинення корупції.

Останнім часом зростає кількість прихильників інституціоналізму. Аналіз корупції та тіньової економіки з позиції інституціонального концептуального підходу дає визначений простір при дослідженні корупційно-тіньових відносин.

Складність і суперечність тіньової економіки переноситься на сферу її пізнання, стосовно якої можна говорити про існування трьох інституційних «пасток», пов'язаних з вивченням, оцінкою і прогнозуванням, а також виявленням тіньових процесів і відносин [8, с. 4-13]. Їх дослідження дозволяє розкрити причини відсутності узгодженості в наукових трактуваннях і класифікаціях тіньової економіки і корупції, щонайширшого розкиду оцінок і прогнозів її частки у ВВП, неможливості повного і об'єктивного освітлення тіньової частини господарства.

У межах інституціональної теорії виокремлюють три види пасток. Теоретико-методологічна «пастка» – уособлює компроміс інституційних інтересів дослідників тіньової економіки, який виражається у підтримці відносної невизначеності категоріального апарату. Оціночно-прогнозна пастка – полягає у тому, що неефективна інституційна рівновага в рамках експертного співтовариства провокує розширене відтворення інформаційної асиметрії з приводу реальних масштабів тіньової економіки. Моніторингова інституційна «пастка» – відображає неефективну стійку рівновагу особистих інтересів спостерігачів і спостережуваних в корупційно-тіньовому секторі господарства.

Оскільки при аналізі корупційно-тіньових відносин суспільні науки користуються природно-науковою метафорою «тіні», корисно, уникаючи повної аналогії, все ж таки дотримуватися загальної логіки взаємодії світла і тіні в природі. Таким чином, тіньовий сектор економіки об'єктивно виникає як антитеза її освітленому сектору. Виділення у складі тіньової економіки освітленого і неосвітленого сегментів – по суті уособлює інституційний підхід [9, с. 8, 14–19]. Виходячи з нього, поза освітленою зоною зв'язки і відносини агентів знаходяться по двох причинах: по-перше, їх «не бачать» (хоч і не приховують), тобто вони реалізуються поза сферою правового регулювання і не враховуються статистичними службами. По-друге, їх «приховують» (тому і не бачать), тобто такі операції здійснюються в «обхід» закону, шляхом приховування своїх зв'язків і операцій або їх маскування під легітимні.

Наступним надбанням інституціональної теорії є концепція «кута і потужності» висвітлення економічних явищ та процесів. Тіньова економіка – явище відносне. Масштаби тіньового сегмента залежить від «кута і потужності» висвітлення соціально-економічного середовища, які визначаються системою методів, каналів і інструментів отримання інформації, які використовуються контролюючими органами. У природі масштаби і контури тіні залежать від кута падіння світлового променя на предмет. Кут висвітлення – відношення спостерігача до спостережуваного об'єкта. Але навіть в природознавстві спостерігач не нейтральна фігура експерименту. Аналогічно, спостерігачі тіньової економіки – це сукупність органів її обліку і контролю (зокрема суспільного) – неминуче втягуються в «орбіту інтересів» складного об'єкта. У зв'язку з цим досить дивно, що Д. Норт розглядає інституційну систему як дихотомію господарських суб'єктів і правил гри (неофіційних і правових норм), ігноруючи системну функцію «арбітрів» (контролерів), що полягає в контролі виконання правил у ході господарської діяльності шляхом багатоаспектного висвітлення її простору, а також спори між гравцями і арбітрами, підкуп останніх та їх помилки [10, с. 132].

Потужність висвітлення визначається обсягом і збалансованістю чинників моніторингу. Різні сфери і сегменти господарства можуть в різні періоди часу висвітлювати з різною силою. В концепції інституційних «пасток» обґрунтовані два варіанти висвітлення корупційно-тіньових відносин. Вважаємо їх за граничні значення. Дослідження вітчизняних реалій дозволило виокремити три кути, тому розглянемо три ситуації і їх відмінності залежно від «кута висвітлення» корупційно-тіньових відносин:

Ситуація 1. Кут висвітлення = 0°. В означеному випадку мова йде про зрощення інтересів спостерігачів і спостережуваних. Сучасна модель взаємодії держави і крупного капіталу характеризується могутнім контрнаступом держави, видима мета якої – це створення слухняного бізнес-середовища, яке легко контролюється і піддається маніпулюванню з боку владних структур. Чиновники і депутати всіх рівнів утворюють особисті унії з підприємцями, виступають акціонерами і членами керівних органів приватних корпорацій, стаючи тіньовими носіями інтересів крупного капіталу.

Ситуація 2. Кут висвітлення = 45°. Передбачає часткову зацікавленість спостерігача, тобто є частка корупційно-тіньової системи, яка не підпорядкована зацікавленим органам, тому саме вона і «висвітлюється». За своєю суттю це перехідна модель аналізу корупційно-тіньових відносин. Вона може трансформуватися або в попередню, або у наступну ситуацію. Такий формат висвітлення дає спроможність або максимально подолати негативні економічні явища, або змінити їх підпорядкування (напрямку корупційно-тіньових надходжень).

Ситуація 3. Прямий кут висвітлення = 90°. Спостерігач не пов'язаний інтересами з корупційно-тіньовою економікою, моніторинг і оцінка повністю об'єктивні. Але це нереальна ситуація, бо кут освітлення економіки не може бути прямим. Цьому перешкоджає різниця темпів і напрямів еволюції спостерігача і об'єкта спостереження. Спостерігач ніколи не може бачити все по причині неповноти інформації та об'єктивної обмеженості своєї компетенції. Отже, повне висвітлення економіки слід визнати ідеалістичною ситуацією.

Теоретично доведено, що положення і сила джерела освітлення постійно змінюються, але рухається і розвивається освітлюваний об'єкт – господарська система. Спостерігачі ж фіксують зміни, що відбуваються, з об'єктивним запізненням. Повністю охопити моніторингом можна лише статичний і достатньо простій об'єкт, а висвітлення складного об'єкта, що розвивається, може бути тільки частковим. Саме тому темпи і якість законодавчого регулювання об'єктивно і постійно відстають від швидкості розвитку корупційно-тіньових інституцій. Корупційно-тіньову економіку об'єктивно неможливо ліквідувати, але її масштаби можуть бути скорочені за рахунок підвищення «кута і потужності» висвітлення, збільшення кількості «джерел світла» в господарській системі, розвитку методів і інструментарію візуалізації невидимих і прихованих операцій і відносин. Інакше кажучи, тіньова економіка може стати видимою.

Теоретико-методологічна, оціночно-прогнозна і моніторингова «пастки» інституціонального аналізу тіньової економіки – є сукупністю неефективних рівноважних станів інституційних інтересів, які характеризуються високими альтернативними і трансакційними витратами. Все більш глибоке їх проникнення і закріплення призводить до укорінення у суспільній свідомості безлічі стереотипів, що спотворюють реальне місце корупційно-тіньових відносин в господарській системі. В основі наведених «пасток» лежать дисфункція інститутів науки, державної влади і цивільного суспільства. Тому необхідне не тільки глибоке теоретичне осмислення механізму корупційно-тіньових відносин, а і наявність політичної волі для обґрунтування практичних заходів щодо здійснення їх трансформації в соціально і економічно прийнятні форми.

Проведене дослідження дозволило визначити найбільш загальні інституційні принципи скорочення масштабів корупційно-тіньової економіки:

1) *причинності* (початковим пунктом розробки механізмів боротьби із корупційно-тіньовою економікою повинні бути визначення глибинних, неявних і прихованих причин виникнення тих або інших інституцій);

2) *змістовності* (об'єктом керуючих дій повинні бути зміст тіньових явищ, а не конкретні зовнішні форми їх прояву);

3) *доцільності* (створення додаткової контролюючої структури не гарантує зменшення обсягів корупції, а лише підвищує трансакційні витрати в економіці);

4) *законності* (виявлення і ліквідація прогалин у формальних нормах і процедурах шляхом легалізації ефективних корупційно-тіньових методів мінімізації трансакціонних витрат господарської діяльності);

5) *контрольованості* (збільшення кількості джерел і підвищення потужності моніторингу, зокрема з використанням інститутів суспільного контролю);

6) *легітимності* (впровадження ринкових принципів в діяльність держустанов з метою легалізації адміністративного посередництва і внутрішнього «руйнування» основ корупції-тіньових відносин);

7) *ефективності* (зниження трансакціонних витрат підприємницької діяльності ex ante (на «вході») найбільш ефективні такі регулятивні методи, як радикальне звуження монопольних дозвільних функцій і спрощення процедур узгодження для мінімізації витрат бізнесу; а для мінімізації трансакційних витрат ex post (на «виході») необхідно створення ефективного механізму врегулювання суперечок між бізнесом і контролюючими органами);

8) *люстрації* (у зв'язку із закономірністю еволюційного зрощення інтересів правопорушників і контролюючих структур доцільно використовувати механізму ротації кадрів в межах контролюючих структур);

9) *прозорості* (посилення висвітлення корупційно-тіньової економіки на основі розвитку науково обгрунтованих технологій візуалізації: методики обчислення корупційно-тіньових процесів, вдосконалення варіантів деталізації управлінської звітності і т.д.);

10) *прогнозованості* (посилення висвітленості може привести до формування нових інноваційних корупційно-тіньових технологій).

Аналіз інституційних концепцій, пов'язаних з тіньовою економікою, показує їх очевидну практичну орієнтацію і високий потенціал для вирішення завдань боротьби з корупцією, економічною злочинністю і тіньовою економікою. Впровадження ідей інституціоналізму в практику діяльності законодавчих і правоохоронних органів означатиме відмову від простих і прямолінійних, але неефективних рішень і методів. Сучасний стан корупційно-тіньової економіки та рівень її розвитку доводить актуальність і об'єктивність системного рішення проблем в сфері господарювання з урахуванням можливості виникнення численних суперечностей, ефектів і «пасток».

Подальший розвиток теоретичної бази інституційного аналізу корупційно-тіньової економіки дозволить підвищити рівень реальності і ефективності державної політики щодо її регулювання та протидії.

## Список використаних джерел

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М.: Catallaxy, 1993. – 308 с.

2. Гуреев С. Что известно о коррупции в России и можно ли с ней бороться? / С. Гуреев // Вопросы экономики. – 2011. – № 1. – С. 11–18.

3. Мельник М.І. Корупція: сутність, поняття, методи протидії / Мельник М.І. – К.: Атіна, 2001. – 303 с.

4. Смит А. Теории нравственных чувств / А. Смит. – М.: Республика, 1997. – 351 с.

5. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейс. – М.: Эконом. лит-ра, 1978. – 421 с.

6. Саймон Г.А. Рациональность как процесс и продукт мышления / Г.А. Саймон // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов. – 1993. – № 3. – С. 16–38.

7. Андерсен Джеймс Х. Борьба с коррупцией в переходной период. Кто добивается успехов и почему? / Джеймс Х. Андерсен, Шерли В. Грей. – Нью-Йорк: Всемирный банк, 2006. – 453 с.

8. Полтерович В.М. Институциональные ловушки: есть ли выход? / В.М. Полтерович // Общественные науки и современность. – М., 2004. – N 3. – С. 4–13.

9. Татаркин А.И. Теневая экономика региона: диагностика и меры нейтрализации / А.И. Татаркин, В.Ф. Яковлева. – М, 2004. – 134 с.

10. Олейник А.Н. Институциональный трансферт: субъекты и ограничения (Российский случай в глобальном контексте) / А.Н. Олейник, Р.М. Нуреев, В.В. Дементьев; под ред. Р.М. Нуреева – Донецк, 2005. – 434с.

*Обоснована необходимость исследования коррупции и теневой экономики с позиции политической экономии. Выдвинуто предположение, что политэкономический подход позволяет обосновать более конкретное и комплексное определение этих категорий и учесть глубинные объективные причины коррупции и теневой экономики как системы коррупционно-теневых отношений. Проанализирована совокупность подходов к исследованию масштабов распространения коррупции и теневой экономики. Доказано, что анализ коррупции и теневой экономики с позиции институционального концептуального подхода предоставляет определенный простор при исследовании коррупционно-теневых отношений. Результатом исследования является обоснование институциональных принципов сокращения масштабов коррупционно-теневой экономики.*

***Ключевые слова: коррупция, теневая экономика, коррупционно-теневые отношения, причины коррупции, принципов сокращения масштабов коррупционно-теневой экономики.***

*The necessity of research the corruption and shadow economy from the perspective of political economy is grounded. It is suggested that the political economy approach allows to prove a specific and comprehensive definition of these categories and consider underlying objective causes of corruption and the shadow economy as a system of corrupt and shadow relations. Author gives the analyzing of approaches to the study the prevalence of corruption and the shadow. Also, it is proved that the analysis of corruption and the shadow economy from the perspective of institutional conceptual approach provides a specific space in the study of the corrupted shadow relations. The result of the research is a grounding of the principles of institutional poverty corrupt and the shadow economy.*

***Key words: corruption, shadow economy, corruption – shadow relations, causes of corruption, poverty guidelines corrupt and the shadow economy.***

*Одержано 21.02.2014.*

УДК 629.33:336.01

**М.С. ХАВАНОВА,**
*аспірант Університету економіки та права «КРОК»*

# ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ АВТОМОБІЛЕБУДІВНИХ КОРПОРАЦІЙ

*Статтю присвячено аналізу фінансової стратегії підприємства та визначенню її місця в управлінні економічною безпекою автомобілебудівних підприємств, враховуючи їх стратегічну спрямованість, необхідність вирішувати інвестиційно-інноваційні задачі, проблеми підвищення рівня економічної безпеки підприємства.*

***Ключові слова: економічна безпека, фінансова стратегія, фінансові моделі, фінансове планування, управління витратами.***

**Постановка проблеми.** Корпоративні утворення, які є складними економічними системами, знаходяться в режимі стратегічного передбачення, можливостей зміни станів, які в сучасних умовах багаторазово змінюються, а темпи змін різного порядку наближаються до критичних (іноді – кризових), коли їх стає важко відстежувати, коригувати, направляти та управляти ними.

Це й обумовлює інтерес до формування спеціальної підсистеми, яка може бути визначена як «управління розвитком». Стосовно автомобілебудівних компаній актуальність розробки даної системи є високою, враховуючи їх стратегічну спрямованість, необхідність вирішувати інвестиційно-інноваційні задачі, проблеми підвищення рівня економічної безпеки компанії.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** В економічній літературі опубліковано ряд розробок в галузі фінансового менеджменту (П.В. Воробйов, М. Грінблатт, В.А. Лялін, А. Ревенков, Ш. Тітман та ін.). Вони успішно застосовуються та є корисними, проте є тільки частиною, й притому допоміжною, методів формування фінансової стратегії.

Методи стратегічного управління (М. Альберт, И. Ансофф, В.А. Горемыкін, Ф. Хедоурі та ін.) успішно застосовуються, проте є чисто якісними, не дозволяючи органічно поєднувати роботу з кількісними та якісними критеріями. Необхідно відзначити, що і в рамках поточного фінансового планування в останні роки з'являється немало цікавих нововведень, так, наприклад, як «розробка бюджету» на нульовій основі» (піонер – фірма «Тексас Інструмент»), коли кожний з видів діяльності, що здійснюються в рамках тієї чи іншої функції або структурного підрозділу на початку річного циклу планування повинен довести своє право на подальше існування шляхом обґрунтування майбутньої економічної ефективності коштів, що виділяються.

Для всіх цих модифікацій річного (або середньострокового) внутрішньофірмового планування характерні традиційні методологічні принципи – воно спрямоване усередину фірми (засновано на розгляді підприємства як «закритої» системи) та є, передусім, інструментом розподілу внутрішньофірмових ресурсів, а також раціональної організації, координації, контролю діяльності внутрішньокорпоративних підрозділів.

**Мета статті.** Метою цієї статті є визначення місця фінансової стратегії в управлінні економічною безпекою автомобілебудівних корпорацій.

**Виклад основного матеріалу.** Системність та цілісність управлінню економічною безпекою автомобілебудівних компаній надають його основні складові: вибір та

*© М.С. Хаванова, 2014*

реалізація пріоритетів фінансової політики, стратегічне планування, прогнозування потенціальних загроз стійкості, механізм забезпечення інвестиційно-інноваційного процесу, включаючи забезпечення розвитку організаційного, технологічного та науково-технічного потенціалу.

Управління економічною безпекою автомобілебудівної компанії може суттєво відрізнятися залежно від національної специфіки, що визначає основи систем управління, особливостей галузей та системної конфігурації управління. У новій системі управління, що формується в Україні, управління економічною безпекою компанії повинно відігравати важливу роль.

Необхідними складовими такої стратегії автомобілебудівного підприємства є заходи зі збереження та розвитку фінансового та науково-виробничого потенціалу, здійснення цільових програм та проектів, включаючи програми реструктуризації компаній, визначення пріоритетів довгострокового соціального та техніко-економічного розвитку. Стратегічні завдання автомобілебудівної корпорації пов'язані з модернізацією (реконструкцією) найважливіших сфер діяльності компанії та, перед усім, фінансово-економічної, орієнтованої на освоєння сучасних можливостей, створених в результаті науково-технічного та соціального прогресу та формування передумов для подальшого просування вперед, на основі активного використання компанією сучасних методів управління, що забезпечують певну збалансованість та майбутні напрямки розвитку корпорації.

Консолідація та інтегрований взаємозв'язок капіталів автомобілебудівної корпорації як фактор модифікації їх інституційної структури має особливу роль. Посилення цих процесів має на меті забезпечити вільне пересування капіталу, що є особливо важливим для недостатньо потужних корпоративних систем. До цього слід додати концентрацію фінансового посередництва та зміну інституційної структури ринку.

При здійсненні своєї діяльності кожна компанія зустрічається з конгломератом перспективних рішень (їх підготовкою) та дій, які ранжуються залежно від потреб підприємства. Виникає потреба у розробці методології стратегічного управління, що спеціально орієнтована на роботу в умовах складного, динамічного та невизначеного середовища. Основою такої методології може стати методологія стратегічного управління на базі поєднання програмно-цільових методів та методів аналізу ризикових ситуацій.

Аналіз та оцінка загальних методів корпоративного управління є складною та спеціальною проблемою, оскільки від визначення найважливіших тенденцій, що виникають в процесі управління, залежить його ефект.

Розробляючи сучасні підходи до управління економічною безпекою необхідно змінити методологічний підхід, перейшовши від формулювання та обґрунтування основних напрямків майбутніх змін (як це робилося та робиться при розробці різних соціально-економічних програм) до ретельного аналізу дисбалансів, дезінтеграційних тенденцій, що перешкоджають активізації економічного розвитку та визначенню «пов'язаних комплексів механізмів та інструментів», що дозволяють ліквідувати ці дисбаланси та порушення.

Структурно-елементний аналіз реальної фінансової гнучкості автомобілебудівної компанії, пов'язаної з оцінкою інвестиційних рішень та змін господарського середовища недооцінюється в практиці українських компаній. Загальна оцінка тенденцій розвитку фінансової структури та активів компаній не завжди дозволяє приймати ефективні рішення по стратегії їх розвитку.

Принциповим при цьому поєднанні є те, що прийняття стратегічних рішень і повинно здійснюватися з позицій оцінки відтворювальних процесів, що відбуваються під впливом комплексу вищезазначених зовнішніх та внутрішніх факторів.

У фінансовому сегменті розвитку автомобілебудівних корпорацій аналіз стану планово-прогнозної роботи показує, що в даний час робиться спроба налагодження сучасної системи бюджетних принципів управління, поки ще значною мірою

орієнтована та поточне фінансове планування. Крім того, було активізоване використання методів довгострокового планування.

Бюджетні методи управління є важливим елементом фінансового планування діяльності компаній та організацій розвинених країн. Так, в США найбільшими автомобілебудівними компаніями широко використовується система «планування-програмування-бюджетування». Практично всі елементи цієї системи відомі в українській практиці, проте разом вони використовуються недостатньо: система цілей та стратегій їх реалізації (план) – комплекс практичних заходів по їх реалізації (програма) – фінансові плани, баланси та фінансові результати (бюджет). Відсутність системності знижує в цілому ефективність фінансового планування організацій [4]. Вихід на рівень, що відповідає світовим стандартам в галузі фінансового планування передбачає перехід від традиційних форм складання бюджету до впровадження систем побудови оптимальних фінансових планів, використанню стратегічного менеджменту для організації внутрішньо фірмового бізнес-планування [1]. Нові умови, пов'язані із загостренням фінансової ситуації, посиленням конкурентної боротьби, потребують активізації сучасних методів фінансового внутрішньо фірмового управління.

Баланс компанії, що традиційно використовується на практиці, є достатньо статичним документом, що фіксує стан фінансів компанії на певний період, оскільки рух коштів в цьому періоді «закритий» та знаходиться поза полем зору. А цей рух якраз і відображає ефективність фінансових заходів та окремих видів діяльності.

Для ефективних рішень необхідно постійно оцінювати можливі проблеми та складності, визначати заходи по їх рішенню, як показує практика. Бюджетні принципи як раз орієнтовані (шляхом розрахунку та аналізу комплексу фінансових показників та інших інструментів) на те, щоб оцінювати правомірність окремих заходів, їх спрямованість на забезпечення фінансової стійкості компанії.

Необхідним є більш широке використання комплексних фінансових моделей компанії для створення бюджетів, в основі яких повинні бути розроблені прогнози її розвитку. Поки що рівень розробки прогнозів у більшості компаній є недостатнім ані за якістю, ані за формою.

Посилення роботи по формуванню функціонально-орієнтованих стратегій є також вкрай необхідним: у сфері ціноутворення, зовнішньоекономічної орієнтації діяльності на фондовому ринку, інвестиційній та інноваційній діяльності.

Ці стратегії повинні розроблюватися в рамках реалізації комплексних моделей корпоративного планування, побудови фінансових схем, що характеризують ключові аспекти розвитку автомобілебудівної корпорації на основі системного аналізу її фінансових потоків, що відображають процеси розподілу та концентрації грошових коштів корпорації на важливіших ділянках бізнес-процесу.

Існують серйозні недоліки в трактуванні та практиці довгострокового фінансового планування, як показує аналіз практики реалізації систем фінансових моделей (бюджетів). Що стосується практики, то її негативний бік пов'язаний в основному зі збільшенням екстраполяційних методів формування стратегічних моделей, що, безумовно, знижує їх рівень достовірності та загальну практичну цінність [7].

У системі внутрішньокорпоративного управління автомобілебудівною компанією поступово повинна бути впроваджена модульна схема управління, яка передбачає в майбутньому стратегічну структуру організації компанії. До основних модулів, які можуть вже зараз розроблюватися та запроваджуватися, відносять такі:

1. Бюджетування. Нові цілі фінансового планування, бюджети продаж, комерційних та прямих витрат, виробництва, управлінських та загальновиробничих накладних витрат. Звіт про прибутки та збитки, кошторисний балансовий звіт та касовий бюджет.

2. Управління грошовими коштами. Структурування грошових потоків, управління готівкою, ліквідність, дисконтування, складання касового бюджету, бартер.

3. Управління оборотними коштами. Структура обігового капіталу, обіг поточних активів, фінансовий цикл, управління товарно-матеріальними запасами, система управління запасами, розрахунки потреб в обігових коштах.

4. Прогресивне управління витратами компанії. Нові принципи обліку витрат, класифікація витрат та питання агрегування, аналіз беззбитковості, операційний та фінансовий способи зниження витрат, визначення сфер можливого збільшення прибутку.

5. Податкове планування. Мінімізація податкових платежів, планування податкових виплат, недопущення штрафних санкцій, своєчасне забезпечення інформацією.

6. Діагностика стану компанії. Основний інструментарій для визначення стану компанії, експрес-діагностика, аналіз основних коефіцієнтів, управління фінансовою структурою компанією, показники рентабельності.

7. Впровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Різниця в системі стандартів, варіанти переходу на IAS тощо.

Існує багато проблем в плані організаційно-функціональної та фінансовій побудові автомобілебудівної компанії. До них можна віднести: забезпечення інтересів споживачів; зниження реальних витрат виробництва продукції, обґрунтованість системи управління, передусім у сфері ціноутворення, обґрунтованість схеми внутрішньої взаємодії підрозділів компанії з державою, місце в системі державного управління економіки тощо.

Оскільки ці проблеми стосуються в основному сфери оперативно-фінансового управління, вони і є в цей час предметом роботи з вдосконалення управління компанії. Проте вже зараз необхідна переорієнтація цієї роботи на стратегічні аспекти налагодження системи внутрішньофірмового управління, особливо фінансів.

Панування великих автомобілебудівних корпорацій та активізація конкуренції між ними призвели до того, що основною метою компанії тепер є не максимізація короткострокового прибутку, а максимізація довгострокового зростання, що суттєво впливає на стратегію її розвитку. Але Україні до цього ще потрібно йти, враховуючи монополізацію країни та високий рівень корупції.

Також необхідною є активізація державного впливу на інноваційний процес компаній з метою забезпечення зростання ділової активності компанії та добробуту економіки та населення. Вірогідно, ціна повинна бути пов'язана з потребами (в ідеалі) компанії в інвестиціях, при цьому формула ціни повинна передбачати не тільки відшкодування витрат, але й таку надбавку, за рахунок якої компаніях здатні забезпечувати економічне зростання та інвестувати.

Рух грошових ресурсів створює основу фінансової системи автомобілебудівних компаній, в якій ключовою є модель управління грошовими потоками. З урахуванням часового аспекту взаємної залежності стадій відтворювального процесу слід відрізняти такі схеми руху фінансових ресурсів:

– грошові кошти надходять дискретно в певні фіксовані проміжки часу та можуть бути спожиті в ці проміжки часу;

– грошові кошти накопичуються безперервно та без особливих затримок безперервно споживатися.

Визначення цих схем є необхідним, оскільки вони реалізуються з урахуванням впливу часового лагу та обмежень у зв'язку з цим на використання. Та для кожної схеми повинні відпрацьовуватися найбільш оптимальні форми реалізації. Від урахування цієї специфіки залежить й ефективність їх реалізації [6].

Тобто йде мова про особливості обліку базових принципів оцінки стану фінансів автомобілебудівних компаній: оптимізацію використання фінансового потенціалу; забезпечення зростання доходів; зниження виробничого та фінансового ризиків. Це пов'язано із забезпеченням фінансової стабільності компаній.

**Висновки.** Отже, фінансова стабільність є основною умовою забезпечення фінансових зобов'язань. На сьогодні більшість компаній знаходиться нижче нормаль-

ного рівня фінансової стабільності. Також низьким є рівень використання власних ресурсів. Обіг поточних активів зростає в основному за рахунок позабалансових статей, збільшуються коефіцієнт заборгованості та зв'язність ресурсів. Рівень ліквідності знижується, падає коефіцієнт покриття. Складний стан з ліквідністю загострює платіжно-розрахункову ситуацію.

При вдосконаленні систем управління необхідно мати на увазі не власне реорганізацію управління, але й те, яку користь принесе для досягнення стратегічних цілей компанії створення або трансформація тих чи інших функції системи управління.

Необхідно взяти до уваги також, що орієнтація фінансових стратегій українських компаній повинна враховувати напрямки зусиль державної політики, що пов'язана з довгостроковими тенденціями розвитку економіки країни та орієнтуватися на них при коригуванні власних стратегій.

У загальному вигляді схему управлінням розвитку подано на рис. 1.

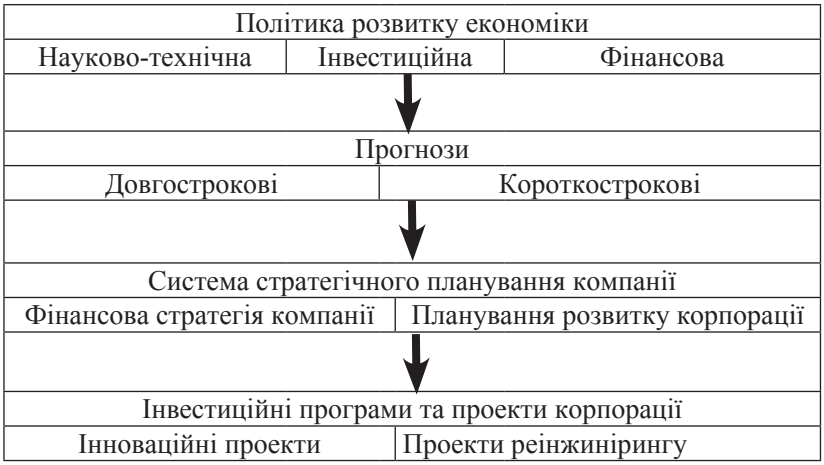



**Рис. 1. Схема стратегічного управління розвитком автомобілебудівної корпорації**

Таким чином, до ключових цілей фінансової стабільності автомобілебудівної корпорації належать, по-перше, забезпечення високого рівня фінансової стабільності, що передбачає ефективне використання фінансових ресурсів, інвестиційну активність, виконання зобов'язань та нормальну ліквідність; по-друге, ефективне використання фінансових і матеріальних ресурсів, що включає прискорення обігу поточних активів, стабілізацію коефіцієнта фінансування, зниження коефіцієнта заборгованості та збільшення автономізації використання ресурсів; та, по-третє, забезпечення нормального рівня ліквідності, що передбачає збільшення коефіцієнта загальної ліквідності, зростання коефіцієнта поточної ліквідності та збільшення коефіцієнта покриття.

## Список використаних джерел

1. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание / И. Ансофф: пер с англ.; под ред. А.Н. Петрова. – СПб.: Питер, 2011. – 344.:ил.–(Серия «Теория менеджмента»).

2. Горемыкин В.А. Экономическая стратегия предприятия / В.А. Горемыкин, О.А. Богомолов. – М.: Информационно-издательский дом «Филинъ», Рилант, 2001.

3. Лялин В.А. Финансовый менеджмент: учеб. пособ. / В.А. Лялин, П.В. Воробьев. – 2-е изд., испр и доп. – СПб.: Изд. дом «Бизнес-пресса», 2001. – С. 119.

4. Ревенков А. Финансовое планирование на предприятии / А. Ревенков // Экономист. – 2004. – № 11.

5. Сизов Ю.И. Экономическая безопасность региона / Ю.И. Сизов. – М.: Наука, 2007.
6. Слепов В.А. О Взаимосвязи финансовой политики, стратегии и тактики / В.А. Слепов, Е.И. Громова// Финансы. – 2000. – № 8. – С. 50.
7. Хучек М. Факторы выбора стратегии предприятия / М. Хучек // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 1999. – № 3. – С. 64.

*Данная статья посвящена анализу финансовой стратегии предприятия и определению ее места в управлении экономической безопасностью автомобилестроительных предприятий, учитывая их стратегическую направленность, необходимость решать инвестиционно-инновационные задачи, проблемы повышения уровня экономической безопасности предприятия.*

***Ключевые слова: экономическая безопасность, финансовая стратегия, финансовые модели, финансовое планирование, управление затратами.***

*This article analyzes the financial strategy of the enterprise and its place in the automobile companies' economic security management given their strategic focus, the need to solve the investment and innovation problems as well as that of the economic security level increase.*

***Key words: economic security, financial strategy, financial models, financial planning, cost management.***

*Одержано 21.02.2014.*

УДК 664.6:658.8

**О.Ю. ХОЛОДОВА,**
*кандидат технічних наук, доцент*
*Дніпропетровського університету*
*імені Альфреда Нобеля*

# ВИЗНАЧЕННЯ ШЛЯХІВ РОЗВИТКУ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ ВИРОБНИЧОГО ХЛІБОПЕКАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

*Проведено аналіз маркетингової діяльності та асортиментної політики виробничого хлібопекарного підприємства, визначено шляхи підвищення його конкурентоспроможності. На основі отриманих даних аналізу розроблені практичні рекомендації щодо шляхів розвитку та вдосконалення хлібопекарного підприємства і його ефективної взаємодії з іншими елементами інфраструктури ринку хлібобулочних виробів. Реалізація зазначених заходів дозволить підприємству отримати економічний ефект – зростання валового доходу.*

***Ключові слова: конкурентоспроможність, розвиток, вдосконалення, маркетингова діяльність, оцінка, задоволеність.***

**Постановка проблеми.** Діяльність суб'єктів господарювання в умовах конкурентного середовища є недостатньо ефективною, а отже, і не досконалою, про що свідчить частка збиткових підприємств в Україні за 2013 рік, зокрема таких 40,2%. У той же час порівняно з попереднім роком кількість прибуткових підприємств зросла на 11%. Рівень рентабельності підприємств харчової промисловості України склав у 2013 р. – 3,4%, а у 2012 р. – 1,7%, що вдвічі менше. Вище середньогалузевої рентабельність підприємств з перероблення та консервування фруктів і овочів (6,6%), з виробництва олії та тваринних жирів (6,6%), з виробництва молочних продуктів (6,5%), а рентабельність хлібопекарних підприємств складає 2,7%, такий рівень показника є достатньо низьким [1, 2]. У зв'язку з цим, безумовно, актуальними є дослідження, присвячені визначенню шляхів ефективного розвитку окремих підприємств харчової промисловості, зокрема, хлібопекарних підприємств на прикладі виробничого публічного акціонерного товариства «Хліб».

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням обґрунтування шляхів і напрямів розвитку підприємств присвячено праці таких вітчизняних та закордонних провідних учених: Л. Буряк, З. Варналій, К. Ващенко, В. Воротін, В. Геєць, М. Єрмошенко, О. Кужель, Е. Лібанова, В. Павлова, О. Стороженко, Л. Шаблиста, В. Хобта та ін. Аналіз публікацій дозволяє зробити висновок про те, що недостатньо висвітлені в літературі та потребують поглибленого наукового опрацювання питання щодо обґрунтування вибору використання ресурсних можливостей хлібопекарного підприємства, розробки шляхів його розвитку та вдосконалення. Тому необхідною є розробка можливих заходів з напрямів і шляхів розвитку хлібопекарних підприємств, які забезпечать підвищення ефективності функціонування.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є визначення шляхів розвитку та вдосконалення хлібопекарних підприємств, що у подальшому дозволить збільшити обсяги збуту продукції.

**Викладання основного матеріалу.** Відомо, що конкурентоспроможність продукції є важливою характеристикою конкурентоспроможності підприємства. На неї впливають організаційно-технічний рівень виробничих процесів і персоналу, рівень маркетингу і менеджменту, фінансово-економічний рівень та інші фактори [3].

Для хлібопекарних підприємств особливі вимоги до комбінації наведених факторів можуть стати ключовими у конкурентній боротьбі.

*© О.Ю. Холодова, 2014*

Апріорі для підтримання високої конкурентоспроможності підприємству необхідно постійно вдосконалювати товарну політику, впроваджувати інноваційні технології, проводити диверсифікацію виробництва, модернізацію форм збуту продукції, освоювати нові ринки, створювати спільні виробництва. Виходячи з вищевикладеного, слід особливо відзначити важливість саме показника конкурентоспроможності підприємства. Коли підприємство спеціалізується на виробництві хлібобулочних виробів є обмежені можливості у виборі діяльності, ресурсів, партнерів, в той же час основною проблемою є наявність споживача. Аксіома така: якщо підприємство не має свого споживача, то воно і немає ні прибутків, ні майбутнього. Високий рівень якості продукції та відповідні ціни дають можливість підприємству утримати свій сегмент ринку і свого споживача. Можна стверджувати, що конкурентоспроможність підприємства є основою всієї його діяльності, отже, якщо підприємство буде поступатися за окремими позиціями своїм конкурентам, воно не зможе вижити. Для підтвердження таких висновків проведено аналіз маркетингової діяльності хлібопекарного підприємства ПАТ «Хліб», на підставі анкетування споживачів розроблено «Ідентифікаційний профіль споживачів» (табл. 1).

*Таблиця 1*

**«Профіль потреб споживачів» ПАТ «Хліб»**

| Характеристики «профілю» | Індикатор | Оцінка, % |
|---|---|---|
| 1. Зміна споживчих переваг, потреб, смаків покупців | 1. Ступінь зміни потреб покупців | Змінюються незначно |
| | 2. Ступінь зміни споживчих переваг і смаків покупців стосовно товарів, що входять до номенклатури підприємства | Відносно постійні |
| 2. Схильність до купівлі товарів підприємства | 1. Частота придбання товарів підприємства | Регулярно |
| | 2. Ступінь залежності покупця від продавця | 1–30% |
| 3. Торговельна спроможність покупців | 1. Рівень інформованості покупців про товари, ціни, режим роботи підприємства | Середній |
| | 2. Чутливість споживачів до зміни рівня цін на товари підприємства | Висока |
| | 3. Залежність продавця від покупця | Залежить |
| | 4. Рівень фінансового становища покупця | Середній |

Таким чином, цільова аудиторія продукції ПАТ «Хліб» достатньо велика, оскільки охоплює усі райони м. Дніпропетровська, де основними конкурентами товариства є ТОВ «Хлібозавод № 10», ПАТ «Дніпропетровський хлібозавод № 9», ПАТ «Дніпропетровський хлібокомбінат № 2».

Проаналізувавши якісні показники конкурентоспроможності підприємств-конкурентів на основі методу експертних оцінок (див. табл. 2), можна зробити висновок, що найголовнішим конкурентом товариства є ПАТ «Дніпропетровський хлібокомбінат №2». Важливого значення для ПАТ «Хліб» у визначенні конкурентних переваг набуває SWOT-аналіз [4].

Отже, за допомогою SWOT-аналізу (табл. 3, 4) було виявлено проблеми ПАТ «Хліб», які слід вирішувати у першу чергу за допомогою нової корпоративної стратегії інтенсивного зростання.

Після проведення SWOT-аналізу з'ясовані слабкі сторони підприємства та зовнішні загрози. Для зниження сили впливу цих негативних факторів необхідно: побудувати маркетингову службу, що підвищить ефективність управління виробничою, маркетинговою та рекламною діяльністю, дасть змогу раціонально розподілити та узгодити функції між робітниками.

*Таблиця 2*

**Аналіз якісних показників конкурентоспроможності підприємств-конкурентів на основі методу експертних оцінок**

| № з/п | Показник | Бальна оцінка | | |
|---|---|---|---|---|
| | | ПАТ «Дніпропетровський хлібозавод № 9» | ТОВ «Хлібозавод № 10» | «Дніпропетровський хлібокомбінат № 2» |
| 1 | Якість товару, що пропонується | 3 | 4 | 5 |
| 2 | Широта асортименту | 3 | 4 | 5 |
| 3 | Глибина асортименту | 4 | 3 | 5 |
| 4 | Використання сучасних методів торгівлі | 3 | 2 | 5 |
| 5 | Частка товарів «ринкової новизни» | 4 | 3 | 4 |
| 6 | Ціна товару | 4 | 4 | 3 |
| 7 | Адаптивність каналів збуту | 3 | 4 | 4 |
| 8 | Рівень сервісу | 3 | 5 | 4 |
| 9 | Додаткові послуги | 4 | 4 | 5 |
| 10 | Послуги громадського харчування | 2 | 3 | 4 |
| 11 | Якість обслуговування | 4 | 3 | 3 |
| 12 | Упаковка | 4 | 2 | 5 |
| 13 | Маркетингова політика | 3 | 4 | 5 |
| 14 | Рекламна політика | 3 | 3 | 3 |
| 15 | Готовність керівництва до ризику | 5 | 3 | 4 |
| 16 | Стиль керівництва | 2 | 3 | 5 |
| 17 | Внутрішній дизайн торговельного залу | 3 | 5 | 4 |
| 18 | Рівень надання пільг | 4 | 3 | 4 |
| 19 | Рівень кваліфікації персоналу | 5 | 3 | 5 |
| 20 | Система управління | 4 | 5 | 4 |
| 21 | Система збуту | 3 | 3 | 3 |
| 22 | Стимулювання покупців | 3 | 3 | 4 |
| 23 | Стимулювання працівників | 2 | 3 | 5 |
| | *Середня оцінка* | 3,3 | 3,4 | 4,2 |

*Таблиця 3*

**SWOT-аналіз ПАТ «Хліб» (аналіз середовища підприємства)**

| Аналіз | Можливості | Експ. оцінка, бали | Загрози | Експ. оцінка, бали |
|---|---|---|---|---|
| Зовнішнє середовище | 1. Сертифікація товарів та послуг. | +8 | 1. Політична нестабільність в країні | -7 |
| | 2. Збільшення обсягу обороту роздрібної торгівлі. | +8 | 2. Гальмування економічних реформ | -9 |
| | 3. Вихід на нові ринки збуту. | +10 | 3. Постійні зміни в законодавстві | -9 |
| | 4. Зміцнення зв’язків з постачальниками | +5 | 4. Неузгодженість дій законодавчої та виконавчої влади | -9 |
| | | | 5. Незабезпечення правовою базою гарантій підприємницької діяльності | -7 |

*Закінчення табл. 3*

| Аналіз | Можливості | Експ. оцінка, бали | Загрози | Експ. оцінка, бали |
|---|---|---|---|---|
| Внутрішнє середовище | 5. Високий ступінь прихильності покупців до товару підприємства | +3 | 6. Жорстка податкова політика<br>7. Недотримання законодавчо-нормативної бази<br>8. Вплив світової фінансової та економічної кризи в реальному секторі економіки на економічний та соціальний стан<br>9. Підвищення індексу споживчих цін<br>10. Зростання суми заборгованості з виплати заробітної плати<br>11. Зростання рівня безробіття<br>12. Спад виробництва продукції промисловості<br>13. Скорочення чисельності населення<br>14. Скорочення доходів споживачів<br>15. Поява нових конкурентів<br>16. Зміна смаків, потреб і переваг покупців | -5<br>-9<br>-5<br>-7<br>-3<br>-5<br>-7<br>-4<br>-7<br>-9<br>-8 |
| | *Середня оцінка* | +6,8 | *Середня оцінка* | -6,88 |

*Таблиця 4*

**SWOT-аналіз ПАТ «Хліб» (сильні та слабкі сторони)**

| Сильні сторони | Експ. оцінка, бали | | |
|---|---|---|---|
| 1. Використання лінійно-функціональної організаційної структури | +3 | Сильні сторони і можливості | Сильні сторони і загрози |
| 2. Широкий асортимент товарів | +2 | | |
| 3. Контроль якості товарів | +3 | *(Кінт = 17,68)* | *(Кінт = 17,89)* |
| 4. Збільшення товарообороту | +2 | | |
| 5. Прибуткова основна діяльність | +3 | | |
| 6. Вигідне місце розташування підприємства | +3 | СТРАТЕГІЯ ЗОВНІШНЬОГО ЗРОСТАННЯ | СТРАТЕГІЯ ІНТЕНСИВНОГО ЗРОСТАННЯ |
| 7. Достатньо ефективне використання торговельних площ | +3 | | |
| 8. Зростання продуктивності праці | +2 | | |
| 9. Високий імідж підприємства в очах споживачів | +2 | | |
| 10. Вдосконалення організаційної культури підприємства | +3 | | |
| *Середня оцінка* | +2,6 | | |
| Слабкі сторони | Експ. оцінка, бали | | |
| 1. Відсутність служби маркетингу | -3 | Слабкі сторони і можливості | Слабкі сторони і загрози |
| 2. Недостатньо ефективна збутова діяльність | -1 | | |
| 3. Неефективна рекламна діяльність | -2 | *(Кінт = 15,11)* | *(Кінт = 15,27)* |
| 4. Орієнтованість підприємства на покупців з великим та середнім рівнем прибутку | -1 | | |

*Закінчення табл. 4*

| | | | |
|---|---|---|---|
| 5. Низький рівень стимулювання покупців | -2 | СТРАТЕГІЯ ОБМЕЖЕНОГО ЗРОСТАННЯ | СТРАТЕГІЯ СКОРОЧЕННЯ |
| 6. Недостатній рівень проведення маркетингових досліджень | -2 | | |
| 7. Відсутність прогресивних методів збуту | -3 | | |
| 8. Повільне впровадження нововведень | -3 | | |
| 9. Недостатність коштів на науково-технічні розробки | -3 | | |
| *Середня оцінка* | -2,22 | | |

Також запропоновано розширити асортимент продукції ПАТ «Хліб», що надасть можливість гідно конкурувати з пекарнями і власним виробництвом супермаркетів.

Разом з цим проведено аналіз контактних аудиторій, що дозволив зробити підсумки про тісну співпрацю товариства із банками, страховими компаніями, обласними виданнями, аудиторськими фірмами тощо.

Важливим є також дослідження організації маркетингу на підприємстві [5–7], для чого була проведена експертна оцінка ефективності маркетингу, в ході якої було виявлено, що ефективність маркетингової ПАТ «Хліб» – середня (15 балів, табл. 5).

Якнайкраще про ефективність маркетингової діяльності свідчить якість товарної політики, а тому необхідно визначити, які елементи маркетингу практично не використовуються, а які використовуються систематично (табл. 5).

Таким чином, ПАТ «Хліб» систематично та часто оновлює асортимент продукції, що виготовляється, проводить маркетингові дослідження попиту, контролює якість своїх виробів за системою держстандартів та покращує рівень сервісу.

*Таблиця 5*

**Ступінь використання маркетингових елементів у товарній політиці ПАТ «Хліб»**

| Елементи маркетингової діяльності | Експертна оцінка, бали* | | |
|---|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 |
| 1. Проведення маркетингових досліджень попиту | | * | |
| 2. Вивчення потреб і переваг споживачів | * | | |
| 3. Облік незадоволеного попиту | | * | |
| 4. Ступінь зміни асортименту товарів з урахуванням купівельних переваг | | | * |
| 5. Формування пропозицій і рекомендацій підприємствам виробникам з вдосконалення асортименту і покращання якості товарів | | * | |
| 6. Рівень контролю за якістю товарів | | * | |
| 7. Використання торговельної марки | * | | |
| 8. Рівень сервісу | | * | |
| РАЗОМ | 15 | | |

Примітка*
1 бал – елементи маркетингу практично не використовуються;
2 бали – нерегулярне використання елементів маркетингової діяльності;
3 бали – систематичні використання елементів маркетингу.

Проте мало уваги приділено вивченню потреб і переваг споживачів та використанню торговельної марки.

Тож для прийняття у подальшому управлінських рішень стосовно визначення шляхів підвищення конкурентоспроможності ПАТ «Хліб» наведено характеристику основних елементів комплексу маркетингу, зокрема товарної, цінової, збутової та комунікаційної політики.

ПАТ «Хліб» використовує методи визначення цін на основі витрат («Середні витрати плюс прибуток», «Аналіз беззбитковості і забезпечення цільового прибут-

ку», (програмно-цільовий метод)) використовуються для визначення ціни на принципово новий товар. Проте слід виділити недоліки цих методів, вони не враховують співвідношення ціни і попиту, а також ціни конкурентів, що не дозволяє визначити оптимальну ціну. Аналіз привабливості цінової політики ПАТ «Хліб» для споживачів дає підстави стверджувати про досить високий рівень привабливості для споживачів незважаючи на недоліки методів визначення цін, що застосовуються.

Для більш детального дослідження цінової політики визначено вплив елементів комплексу маркетингу на цінові рішення підприємства, за такого підходу встановлено, що товар та персонал мають позитивний вплив на цінові рішення, бо підкріплюються високим рівнем кваліфікації персоналу та високою якістю продукції, цінністю товару для споживачів. Організація збуту і просування помірно впливають на цінові рішення, бо здійснюється не достатнє використання прогресивних методів продажу і цінових корегувань.

У розрізі товарної політики проведено аналіз асортиментної політики. На досліджуваному підприємстві використовують саме мотивувальний принцип формування асортименту, бо товари групуються за споживчими перевагами і призначенням. Проаналізовано відповідність товарів підприємства вимогам покупців (табл. 6).

*Таблиця 6*

**Оцінка відповідності товарів ПАТ «Хліб» вимогам покупців**

| № з/п | Вимоги, що пред'являються до товару | Результати розрахунку | | |
|---|---|---|---|---|
| | | Вага | Експертна оцінка, бали | Зважена оцінка, бали |
| 1 | Функціональні | 0,1 | 3 | 0,3 |
| 2 | Гігієнічні вимоги | 0,09 | 2 | 0,18 |
| 3 | Безпека | 0,21 | | 1,05 |
| 3.1 | Безпека в експлуатації | | 2 | |
| 3.2 | Біологічна безпека | | 3 | |
| 4 | Фізіологічні вимоги | 0,1 | 3 | 0,3 |
| *Середня оцінка* | | | | |
| 4 | Надійність і довговічність товарів | 0,17 | | 0,85 |
| 4.1 | Ремонтопридатність | | 1 | |
| 4.2 | Збереженість | | 3 | |
| 4.3 | Довговічність | | 1 | |
| *Середня оцінка* | | | | |
| 5 | Естетичні вимоги | 0,09 | 3 | 0,27 |
| 6 | Технологічні вимоги | 0,1 | 2 | 0,3 |
| 7 | Економічні вимоги | 0,08 | 3 | 0,24 |
| 8 | Бездефектність | 0,11 | 2 | 0,22 |
| *Загальна оцінка* | | 1 | 28 | 2,9 |

Примітка*. Шкала оцінки:
3 бали – відповідність вимогам покупців;
2 бали – часткова відповідність вимогам покупців;
1 бал – невідповідність вимогам покупців.

Таким чином, продукція найбільш відповідає фізіологічним, функціональним та біологічним вимогам покупців, а також є економічною, довговічною та задовольняє їх естетичні вимоги. З метою оцінки ступеня збалансованості товарного портфеля ПАТ «Хліб» використано матрицю «Бостон консалтинг груп» (БКГ) (табл. 7).

Таким чином, дослідивши місце кожного товару у матриці БКГ та проаналізувавши склад товарного портфелю, бачимо, що у ньому багато «зірок», «важких дітей» та «дійних корів» і мало «собак», тому товарний портфель є збалансованим.

Але життєвий шлях товару залишається типовим: «важкі діти» → «зірки» → «дійні корови» → «собаки». Це говорить про те, що ПАТ «Хліб» повинен не тільки аналізувати позицію товару у матриці БКГ у минулому і поточному періоді, але і прогнозувати її на майбутнє. А для цього необхідно проаналізувати і непрямих конкурентів.

Відповідно до проведеного аналізу непрямих конкурентів слід виділити індустрію здоров'я. Вона сприяє більшій половині фінансових втрат, поряд з дієтологами, що невпинно твердять про шкоду борошняних виробів. Тому необхідно зміцнювати довіру до товару – шляхом реклами хліба як здорового продукту і розширення лінійки дієтичних сортів, наприклад житнім хлібом з висівками, який є одним з найбільш корисних хлібобулочних виробів.

*Таблиця 7*

**Аналіз товарного портфеля підприємства на основі матриці БКГ**

| | | Частка товарної групи в товарообороті підприємства,% | |
|---|---|---|---|
| | | більше 4% | менше 4% |
| Темп приросту обсягу збуту у товарній групі,% | більше 100% | *«Зірки» (20%)* | *«Важкі діти» (41%)* |
| | | Хліб «Домашній» подовий | Хліб житній часниковий формовий |
| | | Хліб дарницький подовий | Хліб «Родзинка» формовий |
| | | Хліб дарницький подовий (половинка) | Хліб житній з чорносливом формовий |
| | | Хліб білий із борошна вищого сорту формовий | Хліб житній з родзинками формовий |
| | | Хліб пшеничний із борошна першого сорту формовий | Хліб житній з горіхами формовий |
| Темп зниження обсягу збуту у товарній групі,% | менше 100% | *«Дійні корови» (25%)* | *«Собаки» (14%)* |
| | | Хліб бородинський формовий | Хліб пшеничний з висівками формовий |
| | | Хліб «Житній любительський» із солодом формовий (0,650 кг) | Сухарі панірувальні |
| | | Хліб «Житній любительський» формовий | |
| | | Хліб «Житній любительський» із солодом формовий (0,300 кг) | |

Ще одним важливим принципом формування ресурсних можливостей хлібопекарного підприємства ПАТ «Хліб» є розширення асортиментної лінії дієтичних сортів хліба, турбота про здоров'я споживачів та якість продукції. Запуск нового проекту асортиментної лінії необхідно супроводжувати різними промоакціями. Наприклад, виробляти новий асортимент, нарізати хліб, упакувати по 3 шматочки, вклавши в кожну упаковку міні-буклет з докладною інформацією про продукт.

На основі отриманих даних аналізу були розроблені практичні рекомендації щодо шляхів вдосконалення та розвитку ПАТ «Хліб» і його ефективної взаємодії з іншими елементами інфраструктури ринку хлібобулочних виробів. Для збільшення обсягів збуту продукції, покращання іміджу підприємства та виходу на нові ринки (охоплення нових сегментів споживачів), ПАТ «Хліб» доцільно:

– побудувати функціональну організаційну структуру відділу маркетингу (це підвищить ефективність управління виробничою, маркетинговою та рекламною діяльністю, дасть змогу раціонально розподілити та узгодити функції між робітниками);

– проводити нову корпоративну стратегію інтенсивного зростання, яка дасть змогу задовольнити постійні зміни потреб і смаків споживачів через надання їм широкого асортименту товарів;

– запропоновано розширити асортимент продукції ПАТ «Хліб», що надасть можливість достойно конкурувати з пекарнями і власним виробництвом супермаркетів;

– зміцнювати довіру до товару шляхом реклами хліба як здорового продукту і розширення лінійки дієтичних сортів, наприклад житнім хлібом з висівками, який є одним з найбільш корисних хлібобулочних виробів;

– переконувати, що більшість споживачів обирають ПАТ «Хліб», при цьому їм пропонується великий асортимент товару високої якості, який задовольнить смаки будь-якого споживача.

**Висновки**. Отже, реалізація зазначених заходів дозволить підприємству отримати економічний ефект – зростання валового доходу. Слід зазначити, що весь приріст валового доходу від впровадження запропонованих заходів і частину власних ресурсів підприємства пропонується використовувати на створення єдиної служби маркетингу. Однак найбільш істотним результатом впровадження зазначених заходів варто вважати загальне зростання конкурентоспроможності підприємства, отримане як наслідок методично правильного підходу до організації господарської діяльності підприємства.

## Список використаних джерел

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

2. Производство хлеба в Украине: цены ломят хлеб. [Электронный ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: http://rosinvest.com/acolumn/blog/zerno-muka-hleb/139.html

3. Заруба Ю.Б. Конкурентоспроможність підприємства / Ю.Б. Заруба // Фінанси України. – 2001. – № 2. – С. 119–124.

4. Федько В.П. Інфраструктура товарного рынка / В.П. Федько, Н.Г. Федько. – Ростов н/Д.: Феникс, 2000. – 512 с.

5. Белейчева А.С. Экспертная оценка продукции – инструмент определения удовлетворенности потребителей / А.С. Белейчева, Е.Б. Гаффорова // Методы менеджмента качества. – 2002. – № 6. – С. 26–28.

6. Кузнецов С.В. Методика измерения удовлетворенности потребителей [Электронный ресурс] / С.В. Кузнецов. – Режим доступа: http: //www. tvp.ru

7. Гнатієнко Г.М. Експертні технології прийняття рішень / Г.М. Гнатієнко, В.Є. Снитюк. – К.: ТОВ «Маклаут», 2008. – 444 с.

*Проведен анализ маркетинговой деятельности и ассортиментной политики производственного хлебопекарного предприятия, определены пути повышения его конкурентоспособности. На основе полученных данных анализа разработаны практические рекомендации относительно путей развития и совершенствования хлебопекарного предприятия, а так же его эффективного взаимодействия с другими элементами инфраструктуры рынка хлебобулочных изделий. Реализация указанных мероприятий позволит предприятию получить экономический эффект – рост валового дохода.*

***Ключевые слова: конкурентоспособность, развитие, усовершенствование, маркетинговая деятельность, оценка, удовлетворенность.***

*In the given article the marketing and assortment policy analysis for the industrial baking enterprise has been made, the ways to improve the company competitiveness have been examined. Based on the data analysis, practical recommendations on how to develop and improve the baking enterprise both with its effective interaction with other elements of infrastructure bakery market were developed. Thus, the implementation of these measures will enable the company to obtain an economic effect – an increase in gross revenue.*

***Key words: competitiveness, improvement, development, marketing, rating, satisfaction.***

*Одержано 4.03.2014.*

УДК 336.01

**И.В. ЧЕРНЯЕВА,**
*доктор экономических наук, профессор*
*Российской академии народного хозяйства*
*и государственной службы в г. Твери*

# ОСНОВЫ НОВОЙ ФИНАНСОВОЙ ТЕОРИИ

*Сделано критическое обобщение актуальных финансовых теорий. Выявлена зависимость между глобальным экономическим кризисом и несовершенством современных финансовых школ. Выявлена связь природного операционализма в экономике с органической структурой капитала. Сформулированы тезисы новой финансовой парадигмы.*

***Ключевые слова**: теории финансов, стоимость, экономическая ценность, природный операционализм, органическая структура капитала, финансовое распределение.*

Вряду причин текущего глобального экономического кризиса финансам отведена особая роль. С одной стороны, это связано с нарушением общей экономической логики, в результате чего категория «финансы» фактически отождествлена с категорией «деньги». С другой стороны, в самой финансовой теории образовался «разлом», разделивший эту науку на два полюса: классическая и неоклассическая теории финансов.

*I. Актуальные финансовые школы: достижения и изъяны.*

1.1. Классическая финансовая теория исследует методы и способы формирования централизованных фондов денежных средств. При этом финансы, будучи категорией базиса, рассматриваются в качестве инструмента надстройки. Именно на этом этапе эволюции финансовой науки фонды денежных средств используются в качестве синонима самих денег (табл. 1).

Развитию классической финансовой теории способствовали труды Карла Маркса, Пьеро Сраффы, Жана Крегеля, Василия Леонтьева и других ученых, исследовавших экономику на стадии производства. Предметом их исследования избрана «экономическая клеточка» капитализма – товар, в котором формируется единица измерения стоимости. Ещё в XVII в. их предшественник, основоположник классической политической экономии Вильям Петти, сформулировал основные понятия трудовой теории ценности, согласно которой стоимость товара прямо пропорциональна затратам труда на его производство. На вопрос – чем измеряются затраты самого труда, история экономической науки дает однозначный ответ: временем (линейным временем).

Понимая, что такой ответ не может быть признан в качестве экономически обоснованного, сторонники трудовой теории ценности вводят понятие «общественной ценности». Причем под общественной ценностью А. Смит понимает лучшие условия производства, Д. Рикардо – худшие условия производства, К. Маркс понимает средние затраты труда, которые являются «общественно необходимыми».

Действительно, искусственность классической концепции подтверждает факт неадекватности инструментов оценки стоимости труда. Однако вышеназванные «доказательства» её ущербности не выдерживает критики. И первое, и второе «доказательство» построены на основе субъективной ценности товара, в то время как классики исследуют объективную ценность, в основе которой лежат общественно необходимые затраты. Таким образом, «белым пятном» современной финансовой науки остаётся главный вопрос – чем измеряются затраты труда, или что является общественно необходимой стоимостью услуг труда.

*© И.В. Черняева, 2014*

ISSN 2312-7600. Економічний нобелівський вісник. 2014. № 1 (7)

*Таблица 1*

**Характеристики актуальных финансовых теорий***

| Критерии | Основные финансовые концепции | |
|---|---|---|
| | Классическая финансовая теория | Неоклассическая финансовая теория |
| Концепции | – Распределительная<br>– Воспроизводственная<br>– Правовая | – Теория арбитражного ценообразования<br>– Теория структуры капитала<br>– Портфельная теория<br>– Теория ценообразования финансовых активов и опционов<br>– Другие финансовые концепции |
| Предмет | Часть экономических отношений по поводу распределения и перераспределения стоимости общественного продукта | Отношения между различными хозяйствующими субъектами, которые влекут за собой изменение в составе активов и/или обязательств этих субъектов |
| Объект | Государственные (публичные) фонды потребления | Капитал коммерческой организации |
| Авторы | К. Рау, Х. Адамс, В. П. Дьяченко, А.М. Александров, Э.А. Вознесенский и др. | Г. Марковиц, У. Шарп, Р. Мертон, Ф. Модильяни, М. Миллер, Дж. Тобин, А. Блэк и др. |
| Финансовые ресурсы | Денежные доходы, поступления и накопления, находящиеся в собственности или распоряжении субъектов хозяйствования или органов государственной власти и местного самоуправления и обслуживающие процесс общественного воспроизводства | Активы, с помощью которых субъект решает задачи инвестиционно-финансового характера. Финансовые ресурсы формируются путём комбинирования двух типовых процессов:<br>– нахождение и мобилизация источников финансирования;<br>– инвестирование |
| Финансовые инструменты | Инструменты монетарной политики, в том числе:<br>– государственное регулирование цен,<br>– государственное регулирование банковского процента,<br>– государственная налоговая политика,<br>– курс национальной валюты и т.д. | Финансовые обязательства и права, обращающиеся на рынке, как правило, в документарной форме.<br>Кроме того, к финансовым инструментам относятся:<br>– оценка активов;<br>– признание имущества;<br>– прогнозирование изменения ключевых характеристик активов;<br>– конструирование инструментов и сделок и др. |

*Составлено по [1–3, 5, 8, 13–15].

1.2. На смену излишне теоретизированным концепциям классической школы финансов приходит сугубо прикладная наука – неоклассическая финансовая теория. Её становлению предшествовало развитие транснациональных корпораций, интересы которых не всегда совпадают с интересами государства. Основное внимание ученых финансистов сконцентрировано на оценке влияния отношений обмена на состояние капитала организаций, мобилизующих источники финансирования на организованном фондовом рынке. Целому ряду ученых в XX веке присуждена Нобелевская премия за исследования в данной области. Так сформировался второй «полюс» финансовой науки – неоклассическая финансовая теория, предметом исследования которой (как и в случае с классической финансовой теорией) становятся внешние относительно сферы производства отношения, а именно отношения между хозяйствующими субъектами на сырьевых, товарных и фондовых рынках. В качестве индикатора эффективности этих отношений определено состояние капитала экономических субъектов.

Ключевые позиции неоклассической финансовой теорииобсуждались на знаменитой Кембриджской дискуссии по теории капитала (1950–1970 гг.). Одним из выводов дискуссии стало признание несостоятельности неоклассики в трактовках таких экономических категорий как стоимость, капитал, распределение, прибыль, заработная плата и т. д. Например, Джоан Робинсон утверждает, что стоимостную величину капитала в сфере производства определить невозможно, поскольку «когда он состоит из ещё неинвестированных финансов, является суммой денег так же, как и чистая выручка бизнесмена является суммой денег. Но эти два никогда не сосуществуют в одном и том же времени» [20, p. 84].

В данном определении содержится доказательство того, что западная финансовая школа не разграничивает категории «деньги» и «финансы», понимая под последними как инвестиции, так и полученную выручку. Кроме того, следуя логике неоклассиков, инвестиции «на входе» и полученный доход «на выходе» никогда не совпадают во времени. Это верно. Но верно и то, что отсутствие на данном этапе эволюции научного объяснения какого либо явления не может служить основанием нарушения последовательности воспроизводственного процесса. Иными словами, это не значит, что распределительные (финансовые) отношения следует оценивать исключительно по итогам обмена. Более того, именно такой методологический подход является убедительным доказательством нарушения экономической логики, согласно которой отношения обмена вторичны относительно отношений распределения и предшествуют отношениям потребления.

Тем не менее, неоклассическая финансовая школа получила мощное развитие и обрела последователей «Нового Полгрейва» или «Невидимой руки» рынка (DJVU). В 1987 г. американскими учеными были обобщены результаты теоретического анализа и доктриальных построений, созданных 900 учёными за последние 60 лет, в том числе работы в области финансов, объединенные общим понятием «финансовая экономическая теория» [13]. Содержание новой финансовой теории, по мнению Стивена А. Росса, обогащается благодаря расширяющимся знаниям о рынке, а так же «появлению глубоких (хотя иногда и противоречащих друг другу) интуитивных представлений» [9]. Главное направление новой финансовой теории связано с функционированием рынков капитала, предложением финансовых активов и способами их оценки. Методология финансовой теории предполагает использование близких субинститутов при формировании цены на финансовые контракты и финансовые инструменты [13, с. 7].

Таким образом в современной финансовой науке образовались два полюса: теория государственных финансов и теория финансового рынка, между которыми образовалась пустота, в которую «провалилась» сама суть категории «финансы». Финансы – часть экономических отношений, их вторая стадия, связанная с распределением *стоимости* общественного продукта. От качества первичного финансового распределения стоимости товара зависит его экономическая ценность и, в конечном счете, ценность и эффективность самой национальной экономики.

Образовавшуюся пустоту не смогли заполнить исследования в области корпоративных финансов, большинство из которых сводится либо к планированию капитальных вложений, либо к структуре капитала фирмы и благосостоянию акционеров, что согласуется с концепцией финансовых ресурсов неоклассической финансовой теории (табл. 1).

Убедительным комментарием сложившейся ситуации может быть цитата из книги Джорджа Сороса «Кризис мирового капитализма»: «Рыночные силы, если им предоставить полную власть, даже в чисто экономических и финансовых вопросах, вызывают хаос и в конечном итоге могут привести к падению мировой системы капитализма. Это – мой самый важный вывод в данной книге» [11, с. 33]. Такие силы Сорос называет «рыночным фундаментализмом». «Рыночные фундаменталисты трансформировали аксиоматическую, нейтральную по отношению к человеческим ценностям теорию в идеологию, которая оказывала и продолжает оказывать мощное и опасное влияние на поведение людей в политике и бизнесе» [11, с. 35]. И далее: «Самой большой задачей нашего времени является выработка ряда фундаментальных ценностей, которые могут быть предложены мировому обществу, находящемуся в большей части в переходном состоянии. Традиционно фундаментальные ценности исходили от внешнего авторитетного источника, такого, как религия или наука. Но в настоящий момент истории нет ни одного источника, авторитет которого не был бы поставлен под сомнение. Единственный возможный источник находится внутри самого человека. Прочным основанием для создания наших принципов может стать признание собственных ошибок. Ошибочность суждений и взглядов – универсальное человеческое состояние; поэтому мы можем говорить об ошибочности применительно и к мировому обществу [11, с. 60].

*II. Основы новой финансовой теории.*

Тезис 1. Финансы капиталистической экономики.

Экономические реформы в Восточной Европе и России проходят под ошибочным лозунгом «рыночной экономики». Ошибка в том, что рынок, т.е. место встречи равноправного покупателя и продавца, существовал во всех общественно-политических формациях. Каждый рынок имел свою специфику и свои институты, но рынок как сфера обмена был на всех этапах современной цивилизации.

На самом деле на постсоветском пространстве строится не рынок, а капитализм, т.е. экономика, основанная на воспроизводстве капитала. Двойственная природа капитала состоит в том, что по сути – это общественные отношения, а по форме – две органически единые составляющие: живой труд и прошлый труд. Иными словами, капитал – это всеобщая социально-экономическая ценность, расширенное воспроизводство которой является предпосылкой и условием развития цивилизованного общества.

Пропорции соотношения затрат живого и прошлого труда образуют его органическую структуру. На практике такие пропорции формируются стихийно, то есть определяются субъективными факторами и предпочтениями работодателя. Именно в этом кроется фундаментальная причина разбалансированности национальных экономик, которая провоцирует перманентные экономические (а точнее – финансовые) кризисы. Отсутствие стандартов сбалансированного потребления стоимости затрат живого и прошлого труда провоцирует болезненные «флюсы» в структуре стоимости и цены товара. На практике гипертрофированная структура вновь созданной стоимости оборачивается легализацией источников коррупции, включая статьи «материалы», «прочие расходы», «финансовые вложения» и т.д. Для решения этой проблемы необходима новая финансовая парадигма – финансы капиталистической экономики.

*Тезис 2. Интеграция финансов в производственную функцию.*

Потребление затрат живого и прошлого труда формализовано в производственной функции *[Q = f(L,K)]*. Практическое использование производственной функции в сфере производства не имеет прецедента, поскольку она не обеспечена измерительными стоимостными инструментами и, таким образом, имеет сугубо теоретическое зна-

чение. Однако по завершении воспроизводственного цикла можно получить статистические данные о затратах труда и капитала в национальной экономике и при помощи искусственных манипуляций определить влияние каждого фактора на конечный результат. Например, неоклассики Чарльз Кобб и Пол Дуглас в конце 1920-х гг. получили статистическое доказательство вклада каждого из факторов в обеспечение динамики национального дохода США, выраженное технологическими коэффициентами *0,25* и *0,75* соответственно $[Y = K^{0,25} \cdot L^{0,75}]$. Напомним, что с такими пропорциями Америка вошла в состояние Великой Депрессии.

Другой пример: Роберт Солоу применил метод факторного анализа производственной функции Кобба-Дугласа. В результате сформулирована зависимость объема ВВП от производительности труда отдельного работника, распределения его дохода на долю потребления и сбережения (инвестирования), амортизации капитала, инвестированного в средства труда, роста населения и научно-технического прогресса. Из всех названных факторов, по мнению Солоу, только НТП ($A$) является постоянно растущим элементом, гарантирующим экономический рост, а сама производственная функция приняла вид:

$$Y = A \cdot K^a \cdot L^b.$$

Абстрактность модели придают сделанные автором допущения: равновесие спроса и предложения на рынке товаров, совершенная конкуренция на рынках ресурсов, отсутствие инвестиционных лагов, неизменная норма выбытия капитала, постоянная отдачи от масштаба, постоянные темпы роста населения и технического прогресса и др., при соблюдении которых инвестиции равны сбережениям и пропорциональны доходу [10, с. 482–501].

Попытки найти производственной функции практическое применение предприняли Г. Мэнкью, Д. Ромер и Д. Уэйл. Авторы трансформировали производственную функцию, разделив капитал на физический и человеческий; ввели разграничение в понятиях «труд» и «человеческий капитал» и использовали три фактора: физический капитал, человеческий капитал и потребление[1] [18, с. 419]. В результате получено доказательство эквивалентноговлияния физического капитала ($K$), человеческого капитала ($H$) и труда ($L$) на динамику дохода ($Y$):

$$Y = K^{1/3} \cdot H^{1/3} \cdot L^{1/3}.$$

В 1988 г. Роберт Лукас предложил включить в производственную функцию затраты, сопровождающие процесс накопления человеческого капитала [17, с. 3–42]:

$$Y(t) = K(t)^{1-a} [uh(t)L(t)]^{1-a} (h_a(t))^{\psi},$$

где $u$ – доля затрат труда на создание человеческого капитала;

$h(t)$ – запас человеческого капитала;

$h_a(t)$ – средний уровень человеческого капитала в целом по экономике в момент времени $t$;

$\psi$ – экстерналия (внешний эффект) человеческого капитала.

Необходимым условием накопления человеческого капитала, согласно Лукасу, является эффективность (производительность) обучения ($\varphi$):

$$h = \varphi h(1 - u).$$

В этом случае именно существование экстерналий человеческого капитала объясняет разную эффективность экономик.

Искусственный характер вышеназванным моделям придают не только большое число допущений и разночтение в измерителях затрат труда и капитала, но, прежде всего, логика функции? Построенная от «обратного». На самом деле эффективность

[1]Mankiw G. Romer D., Weil D. Op. cit.

функции первой стадии воспроизводственных отношений – производства – не может оцениваться только итогами третьей их стадии – обмена.

На наш взгляд, довести теоретическое содержание производственной функции до состояния практического инструмента управления бизнесом можно путём её трансформации в производственно-распределительную функцию. Иначе говоря, необходимо интегрировать отношения распределения в отношения производства. Для этого на стадии финансового бизнес-планирования закладывается сбалансированное (равновесное) *потребление стоимости затрат* живого и прошлого труда. Это позволяет обосновать дефиниции и формальные признаки понятий «экономическая ценность» товара ($Ц_Э$) и его «экономическая полезность» ($П_Э$):

$$Ц_Э = 2min(LxA);$$

$$П_Э = 2min(LxA)/C.$$

Именно такое равновесие, а не равновесие спроса и потребления характеризует эффективность или экономическую ценность экономики (рис. 1).

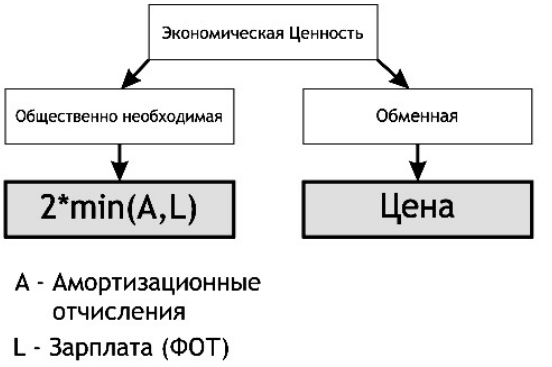



**Рис. 1. Характеристики экономической ценности товара**

Связующим звеном экономической ценности и полезности товара являются общественно необходимые затраты на его производство. Логика производственно-распределительной функции подсказывает, что ключевым параметром и ценности, и полезности товара является непревышение зарплаты над амортизаций.

*Тезис 3. Финансы и двойственная природа товара.*

Результатом производства является натуральная форма товара, жизненный цикл и траектория движения которого принципиально отличается от траектории движения второй стороны этого товара – его стоимости. Предметом экономистов, в том числе финансистов, является исключительно стоимость. Как известно, модель первичного финансового распределения стоимости товара построена на формировании целевых фондов, а именно: фонда возмещения материальных затрат ($M$), амортизационного фонда ($A$) и фонда оплаты труда ($L$):

$$S = M + A + L.$$

По итогам обмена финансы распределяют доход от реализации. При этом модель первичного финансового распределения дополняется новым элементом – прибылью/убытком:

$$V = M + A + L \pm P.$$

Уникальность финансового распределения состоит в том, что результат распределения рыночной цены товара в релевантном периоде никак не влияет на объем и пропорции стоимости товара. Рыночный обмен манипулирует исключительно величиной прибыли. Это значит, что сбалансированность экономики определяется, прежде всего,

равновесием эндогенного механизма, или механизма формирования и распределения стоимости товара.

*Тезис 4. Финансы и обмен: альтернативная трактовка.*

Традиционно под обменом понимается товарно-денежный обмен. С точки зрения бытовой логики, такой подход вполне объясним. Но именно в бытовом подходе к решению фундаментальной проблемы кроется причина следующего противоречия. Стоимость товара формируется в производстве и является его результатом, но (согласно актуальной трактовке закона стоимости) определяется в сфере обмена (т.н. общественно необходимые затраты).

На самом деле подчинение стоимости законам спроса и предложения абсурдно по определению. Вновь созданная стоимость, не будучи реализованной в обменных операциях, компенсируется капиталом собственников, т.е. восстанавливается ресурсами производства.

Что же на самом деле представляют собой общественно необходимые затраты производства? Для ответа на этот вопрос необходимо вернуться к сущности обменных процессов, т.е. к обмену как основному взаимодействию в природе, в том числе в экономике.

Под основным взаимодействием в экономике понимается взаимодействие базовых факторов производства, т.е. взаимодействие живого и прошлого труда (труда и капитала). Иными словами, первичный обмен происходит на стадии производства, во внутренней среде. Именно в производстве создаются и ценность, и стоимость товара. Здесь раскрывается феномен внутреннего обмена в структуре совокупного капитала, когда *без обмена между энергией накопленных знаний, т.е. прошлого труда («вещество») и энергией живого труда («поле») прошлый труд превращается в «мёртвый капитал», а живой труд возвращается к своим истокам (ручному труду)*. Только так осуществляется обмен асимметричными качествами и свойствами (информационный обмен между веществом и полем), раскрывающий механизм природного операционализма в экономике. Механизм обмена между трудом и капиталом позволяет раскрыть все загадки, начиная от «волшебства» создания ценности, до «таинства» чисел Фибоначчи в экономике.

Обменные процессы во внешней для предприятия среде (на рынке) вторичны. Этим объясняется ограниченное влияние законов спроса и предложения на цену товара (напомню, в этом обмене корректируется только величина прибыли). В новой трактовке закона стоимости появляется возможность определить её форму и внутреннее содержание. По существу стоимость – это категория, выполняющая функции ценности и полезности, по форме – объект финансового распределения.

Базовая идентификация стоимости связана с категорией «ценность». Создание ценности представляет собой последовательность процессов накопления знаний человечеством и потребления этих знаний в производстве. В экономике потребление накопленных и современных знаний называется потреблением совокупного капитала, а сама экономика носит характер экономики знаний. В этом смысле стоимость является функцией ценности (математической функцией от ценности):

$$f = C(Ц).$$

При прочих равных условиях, стоимость ($C$), получившую общественное признание (реализованную стоимость), можно принять равной ценности ($Ц$):

$$C = Ц.$$

Согласно производственной функции, выход продукции определяется оптимальным сочетанием факторов производства. Следовательно, экономическая ценность товара ($Ц_T$) является функцией от ценности потреблённых в производстве факторов:

$$Ц_T = Ц_L - Ц_K,$$

где $Q$ – выпуск продукции;

$L$ – труд;

$K$ – капитал;
$Ц_L$ – ценность труда;
$Ц_K$ – ценность капитала.

Стоимость товара рассчитывается как сумма стоимостей факторов производства и представляется некоторой величиной $C$:

$$C = C_1 + C_2 + ...$$

Без обоснования параметров стоимостей потреблённых факторов производства новая стоимость теряет смысл, т. к. только через регулирование пропорций в структуре стоимости возможно управление создаваемой экономической ценностью. При неизменной стоимости продукта неравенство стоимостей факторов производства приведет к снижению результирующей производственной функции, то есть к снижению экономической ценности производимого товара и экономической полезности производства. Иными словами, *экономическая полезность продукта (П) прямо пропорциональна его экономической ценности (Ц) и обратно пропорциональна его стоимости (С)*:

$$П=Ц/С.$$

Таким образом, получено системное определение общественно необходимых затрат на производство. Под системой понимается совокупность связей, характеризующих конкретное явление. Актуальная трактовка структуры стоимости бессистемна. Решить данную проблему способна новая финансовая теория, базовые тезисы которой изложены в данной статье.

## Список использованных источников

1. Боди З. Финансы: пер. с англ. / Боди З., Мертон Р. – М.: Вильямс, 2007. – 592 с.
2. Вознесенский Э.А. Финансы как стоимостная категория / Э.А. Вознесенский. – М.: Финансы и статистика, 1985. – 246 с.
3. Ковалёв В.В. Финансовая наука в исторической ретроспективе / В.В. Ковалёв // Вестник С-Петерб. ун-та, 2001. – Сер. 5. Экономика. – Вып. 1. – С. 3–25.
4. Курц Х.Д. Капитал, распределение, эффективный спрос / Х.Д. Курц // Пер. с англ.; под ред. член-корр. РАН И.И. Елисеевой. – М: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 294 с.
5. Мандельброт Б. Непослушные рынки: фрактальная революция в финансах = The Mis behavior of Markets / Б. Мандельброт, Хадсон Ричард Л. – М.: Вильямс, 2005. – 174 с.
6. Маркс К. Капитал / К. Маркс. – М.: Политиздат, 1983. – 3883 с.
7. Петти В. Трактат о налогах и сборах / В. Петти. – Петраком, 1993. – 84 с.
8. Рау К.Г. Основные начала финансовой науки / К.Г. Рау // перев. 5-го нем. изд.: книга по требованию, 2012. – 322 с.
9. Росс Стивен А. Финансовая теория / Стивен А. Росс // Финансы: пер. с англ. / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена; науч. ред. академик РАН Р.М. Энтов; гос. ун-т. – Высшая школа экономики. – 2-е изд. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. – С. 1–56.
10. Солоу Р.М. Теория роста и дискуссия о ней / Р.М. Солоу // Нобелевские лауреаты по экономике: взгляд из России. ред. академик РАЕН, проф. Ю.В. Яковец. – СПб.: Гуманистика, 2003. – С. 482–502.
11. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности / Дж. Сорос; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 262 с.
12. Теория капитала и экономического роста / под ред. С.С. Дзарасова. – М.: Изд-во МГУ, 2004. – 400 с.
13. Финансы: [пер. с англ.] / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена; науч. ред. академик РАН Р.М. Энтов; гос. ун-т. – Высшая школа экономики. – 2-е изд. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. – 450 с.
14. Adams H.C. Science of Finance, an Investigation of Public Expenditure and Public Revenues / H.C. Adams. – N.Y.: Henry Holt &Co, 1899.
15. Bastable Ch.F. Public Finance / Ch.F. Bastable // 3-th ed. – N.Y.: Macmilan&Co, 1903.

16. Kregel J. Theory of Capital / J. Kregel. – L.; Basingstoke, 1976.

17. Lucas Robert E., Jr. (1980). «Методы и проблемы теории делового цикла (*Methods and Problems in Business Cycle Theory*)». Journal of Money, Credit and Banking 12 (4, Part 2: Rational Expectations): 696-715.

18. Mankiw G.W. A contribution to empirics of economic growth / G.W. Mankiw, D. Romer, D.N. Weil // The Quarterly Journal of Economics. – 1999. – № 2. – P. 407–437.

19. Sraffa, P. (1925). 'Sullerelazion ifracos toequantita prodotta'. Annadidi Economia, 2. – P. 277–328.

20. Robinson J. The Production Function and the Theory of Capital / Review of Economic Studies.1953. XXI. – P. 81–106.

*Зроблено критичне узагальнення актуальних фінансових теорій. Виявлена залежність між глобальною економічною кризою та недосконалістю сучасних економічних шкіл. Виявлено зв'язок природного операціонізму в економіці з органічною структурою капіталу. Сформульовано тези нової фінансової парадигми.*

***Ключові слова: теорії фінансів, вартість, економічна цінність, природний операціонізм, органічна структура капіталу, фінансовий розподіл.***

*The article contains a critical generalization of actual financial theory. A relationship between the global economic crisis and the imperfection of modern financial schools is displayed. A relationship between the natural operationalism in the economy and the organic structure of capital is revealed. Theses of the new financial paradigm are formulated.*

***Key words**: **financial theory, cost, economic value, asset, natural operationalism, organic structure of capital, financial allocation, distribution.***

*Одержано 21.02.2014.*

УДК 330.322(477)

**В.Я. ШВЕЦЬ,**
*доктор економічних наук, професор,*
*зав. кафедри Національного гірничого університету*

# АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРАЩАННЯ

*У статті розглянуто стан інвестиційного клімату в національній економіці за міжнародними рейтинговими оцінками. Проаналізовано позиції України у міжнародному інвестуванні та її міжнародні рейтинги. Виявлено основні тенденції погіршення інвестиційного клімату, запропоновано шляхи формування сприятливого інвестиційного клімату.*

***Ключові слова: інвестиційний клімат, інвестиційна політика, інвестиції, рейтингова оцінка.***

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** У сучасній ринковій системі динамічність економічних процесів потребує перманентного здійснення їх аналізу, планування і прогнозування. Винятком у цьому не є і фінансовий потенціал інвестиційної діяльності, оптимізувати процес нагромадження якого неможливо в умовах відсутності відповідних прогнозних показників. Саме якісний аналіз динаміки фінансового потенціалу інвестиційної діяльності у певному часовому проміжку дає змогу своєчасно вносити корективи в інвестиційну політику та інші заходи впливу.

Швидкі зміни факторів, які визначають конкурентоспроможність на світових ринках та динамічний розвиток економічного середовища, змушують уряди при формуванні умов зростання активніше звертатися до проблем забезпечення національної конкурентоспроможності у глобальному масштабі. Як зазначають вчені: «Глобалізація, яка стала однією з визначальних характеристик світової економіки XXI століття, поставила перед урядами держав проблему пошуку нових форм і методів адаптації національного економічного та політико-правового середовища до сучасних вимог здійснення міжнародних економічних відносин» [1].

Однією з особливостей XXI ст. є ускладнення структури економічних систем, прискорення науково-технологічних змін, активний вплив інтеграційних процесів на специфіку соціально-економічного розвитку окремих держав та світу в цілому. Проблеми трансформації економіки окремих держав в умовах глобалізації набувають особливого науково-теоретичного та практичного значення з урахуванням сучасних реалій розвитку. На сьогоднішній день постає необхідність визначення стану зовнішньоекономічних відносин України з державами Європейського Союзу, виявлення екзогенних та ендогенних ризиків трансформації економіки України та обґрунтування стратегічних пріоритетів її ефективної реінтеграції до глобального економічного простору.

Оцінка інвестиційного клімату економіки України та його впливу на динаміку потоків міжнародних інвестицій набула актуальності з огляду на трансформаційний характер економіки, різновекторність і непостійність стратегій розвитку. Інвестиційний клімат безпосередньо впливає на основні показники соціально-економічного розвитку України. Сприятливий інвестиційний клімат уможливлює вирішення соціальних проблем, забезпечує високий рівень зайнятості населення, дозволяє оновлювати виробництво, проводити модернізацію й впроваджувати новітні технології тощо. Тому в нинішній час стабілізація інвестиційного клімату, зокрема через його аналіз та прогнозування, є актуальним завданням для України.



© В.Я. Швець, 2014

При цьому принципово досягнути об'єктивності оцінки загальної економічної ситуації у державі, що дасть системне уявлення про мотивацію поведінки іноземного інвестора і відобразить важелі впливу на остаточне рішення щодо перспектив інвестування. Формування інвестиційного клімату є безальтернативною основою підвищення ролі іноземного інвестування у процесах розвитку України та її інтеграції у світову економіку. Проте пропозиції щодо комплексного дослідження інвестиційного клімату в економіці України відсутні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення досліджуваної проблеми.** Головною умовою подальшого трансформаційного розвитку економіки України є пошук нових шляхів залучення інвестиційного капіталу для забезпечення перспективного розвитку економіки України. Питання формування інвестиційного іміджу та інвестиційної привабливості економіки України розглядав у працях О.В. Гаврилюк [2, с. 99], формування концепції поліпшення інвестиційного клімату в Україні аналізував О.К. Малютін [3, с. 41], інноваційну парадигму управлінської діяльності аналізував В.В. Россоха [10, с. 59–61], рейтингову оцінку економіки України за рівнем інвестиційної привабливості розглядала Н.А. Марченко [11, с. 94–100].

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 аналізу інвестиційного клімату в національній економіці. Комплексне вирішення цієї проблеми надалі залишається актуальним, тим більше в нових ринкових умовах ведення бізнесу. Так, низка питань, пов'язаних із аналізом стану інвестиційного клімату економіки України та його перспективами залишаються невирішеними, зокрема в науковій літературі існують різноманітні точки зору на конкретний зміст інформаційної бази такого дослідження.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття.** Інвестиційний клімат будь-якої держави, особливо такий його фактор, як ризик, є динамічним явищем, яке постійно змінюється під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів. Зміна клімату призводить до перерозподілу інвестиційних потоків у глобальному середовищі й визначає активність інвесторів у різних державах. Тому положення держави у світових рейтингах оцінювання інвестиційного клімату виступає як підґрунтя для інвестиційних процесів та визначає рівень іноземних інвестицій в економіку.

Зважаючи на вищезазначене, необхідним є удосконалення аналізу інвестиційного клімату України, враховуючи результати рейтингів, дослідження динаміки позицій України з метою покращання інвестиційного клімату.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті полягає в розробці методичних засад щодо аналізу інвестиційного клімату в економіці України та виявлення основних шляхів формування сприятливого інвестиційного клімату національної економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** За даними Державного комітету статистики України [10] у І кварталі 2013 р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 1559,7 млн дол. США прямих іноземних інвестицій, що становить 176,2% до відповідного періоду 2012 року. Обсяг інвестованого капіталу в економіку України на 1 квітня 2013 р. становив 55708,9 млн дол. США, що на 1,3% більше обсягів інвестицій на початок 2013 р., та, в розрахунку на душу населення, складає 1226,7 дол. США. У цьому контексті варто зауважити, що на сьогоднішній день у структурі капітальних вкладень в Україні переважають внутрішні джерела. Так, за 2012 р. 64% загального обсягу капітальних вкладень профінансовано за рахунок коштів підприємств та організацій.

Обмеженість внутрішнього інвестиційного потенціалу та низька привабливість реального сектора економіки для іноземних інвесторів не сприяють формуванню пере-

думов для модернізації необоротних активів, виробничих технологій, інфраструктури. Це, в свою чергу, знижує конкурентоспроможність національної економіки на міжнародній арені.

Кількість держав світу, які інвестують капітал в економіку України, на 1 січня 1996 р. становила 94 країни, на початок 2013 р. – 128. Найбільші обсяги прямих інвестицій надходять від нерезидентів із 10 країн: Кіпру, Німеччини, Нідерландів, Російської Федерації, Австрії, Сполученого Королівства, Франції, США, Віргінських Островів, Великої Британії та Швеції, яким належить понад 81% загального обсягу прямих інвестицій в економіку України (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Обсяг прямих іноземних інвестицій, які надійшли в Україну [12]**

| Держава | Обсяги прямих інвестицій на 01.12.2012 (млн дол. США) | У відсотках до підсумку |
|---|---|---|
| Усього | 49362,3 | 100,0 |
| Кіпр | 12645,5 | 25,6 |
| Німеччина | 7386,4 | 15,0 |
| Нідерланди | 4822,8 | 9,8 |
| Російська Федерація | 3594,5 | 7,3 |
| Австрія | 3423,1 | 6,9 |
| Велика Британія | 2508,2 | 5,1 |
| Франція | 2230,7 | 4,5 |
| Швеція | 1744,0 | 3,5 |
| Віргінські острови | 1607,0 | 3,3 |
| США | 1043,1 | 2,1 |
| Італія | 965,9 | 2,0 |
| Швейцарія | 960,3 | 1,0 |
| Польща | 875,5 | 1,8 |
| Інші держави | 5555,3 | 11,2 |

Порівняно з 1996 р. із десятки найбільших держав-інвесторів України вибули [12, с. 44]. Швейцарія, Ірландія, Бельгія та Польща, поступившись Швеції, Віргінським Островам, Австрії та Франції. Станом на 1 січня 2010 р. значні обсяги іноземних інвестицій зосереджено на підприємствах промисловості (23% загального обсягу прямих інвестицій в Україні), зокрема переробної (19%).

Для підвищення інвестиційної привабливості України важливе місце слід відвести моделюванню інвестиційного клімату. Наразі рейтингів оцінювання конкурентоспроможності у світовій практиці використовується багато. При цьому, конкурентоспроможність розглядається з трьох основних позицій [8, с. 73]:

1) на мікрорівні – як здатність суб'єктів господарювання держави конкурувати на товарних ринках;

2) на мезорівні – спроможність секторів економіки конкурувати на регіональних і світовому ринках;

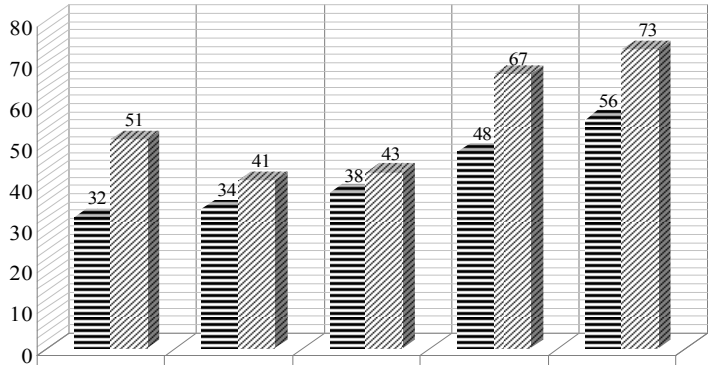
3) на макрорівні – положення національної економіки на світовому ринку.

Поширені й інші економічні індекси та рейтинги інвестиційного клімату держав, зокрема рейтинги Світового економічного форуму, цифрова шкала Гарвардської школи бізнесу (США), індекси журналів «Fortune» (США) та «The Economist» (Англія), методика оцінки інвестиційної привабливості, розроблена Банком Австрії, рейтинг інвестиційного клімату держав, що визначається Інститутом менеджменту у Лозані тощо [12, с. 46].

Окрім розглянутих рейтингів щодо оцінки економічної стабільності та привабливості для залучення іноземних інвестицій, можна проаналізувати також інші міжнародні індекси та рейтинги, зокрема індекс обмеження іноземних інвестицій

(OECD FDI Restrictiveness Index), кредитні рейтинги агентств Fitch, Investors Service, індекс середовища для економічного зростання GS GES (Goldman – Sachs Growth Environment Score) та інші.

Позицію України порівняно з іншими державами світу за індексом конкурентоспроможності, індексом глобальної конкурентоспроможності, індексом легкості ведення бізнесу та індексом економічної свободи наведено на рис. 1.




| | Казахстан | Польща | Турція | Росія | Україна |
|---|---|---|---|---|---|
| Індекс конкурентоспроможності держав світу (IMD) | 32 | 34 | 38 | 48 | 56 |
| Індекс глобальної конкурентоспроможності (WEF) | 51 | 41 | 43 | 67 | 73 |

**Рис. 1. Позиція України порівняно з іншими державами світу за індексом конкурентоспроможності держав світу (IMD) та індексом глобальної конкурентоспроможності (WEF)**

Щорічно кожний із центрів публікує власні результати вивчення конкурентоспроможності держав світу та складає рейтинги. При цьому центри користуються власною методологією дослідження й дотримуються своїх ексклюзивних критеріїв при складанні шкали конкурентоспроможності економік держав.

Системність і тривалість проведення щорічного моніторингу поточної конкурентоспроможності держави відповідними установами, міжнародне визнання цих рейтингів та чутлива рефлексія ринку на результати досліджень свідчать про високий професійний підхід і компетентність фахівців при визначенні критеріїв оцінювання та їх розподілу за групами. Як видно з наведених вище методів оцінювання інвестиційного клімату держав, серед двох основних складових клімату – інвестиційного потенціалу й інвестиційного ризику, основним об'єктом аналізу виступає саме інвестиційний ризик. Тому державна політика у сфері залучення іноземних інвестицій має спрямовуватися переважно на мінімізацію інвестиційних ризиків, – саме величина й інтенсивність прояву ризиків більше піддаються впливу державних важелів регулювання, ніж стан інвестиційного потенціалу.

Оцінка Індексу інвестиційної привабливості України проводиться Європейською бізнес-асоціацією за підтримки дослідної компанії InMind. Індекс розраховується на основі регулярного моніторингу оцінок інвестиційного клімату України першими особами компаній–членів Європейської бізнес-асоціації. Пріоритетними завданнями ЄБА на 2013–2014 рр. є зменшення перешкод для інвестування, підтримка різних механізмів, які сприяють економічній інтеграції до ЄС та сприяння позиціонуванню України як держави, привабливої для інвестицій та ділового партнерства.

За інформацією ЄБА, інвестори відзначили низку негативних тенденцій, які сьогодні спостерігаються в економіці України: корупція (15%); недосконале правове середовище (11%); непрозорість судової системи (5%); технічні бар'єри в процесі мит-

ного оформлення (13%); 5% респондентів зіткнулися з проблемами під час отримання банківських кредитів і позик. Опитані представники компаній–членів ЄБА не змогли дати позитивну оцінку бізнес-клімату в Україні в 2012 р., незважаючи на те, що на глобальному рівні у вітчизняній економіці відзначаються позитивні зрушення.

Європейська бізнес-асоціація з 25 листопада по 12 грудня 2013 р. провела 22-гу хвилю тренінгового дослідження інвестиційного клімату в Україні. Здійснено опитування 105 керівників компаній–членів Асоціації з метою визначення індексу інвестиційної привабливості – оцінки інвестиційного клімату України, що ґрунтується на регулярному моніторингу бізнес-клімату першими особами компаній-членів Асоціації.

Серед основних негативних змін в інвестиційному кліматі протягом останніх 3 місяців є непідписання Угоди про асоціацію – 42% та адміністративний та економічний тиск на бізнес, корупція – 20% (рис. 2).

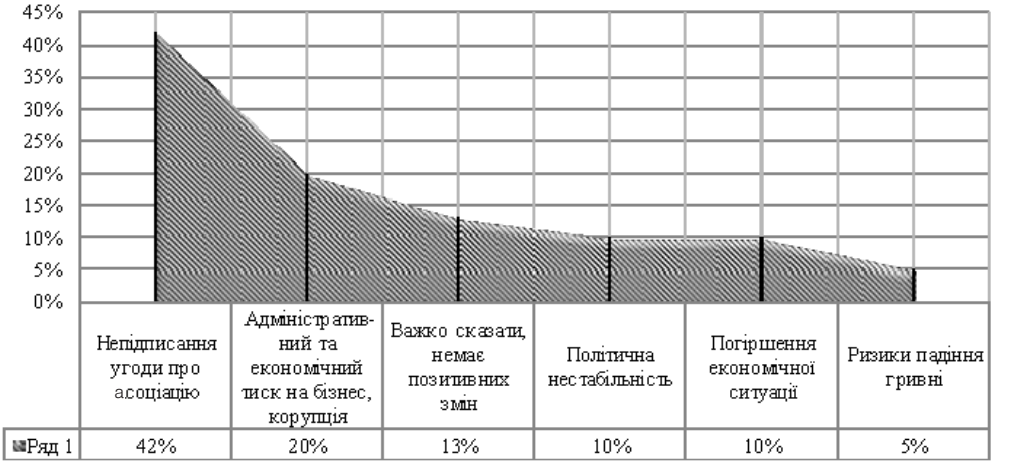



**Рис. 2. Негативні зміни в інвестиційному кліматі економіки України протягом 4 кварталу 2013 р.**

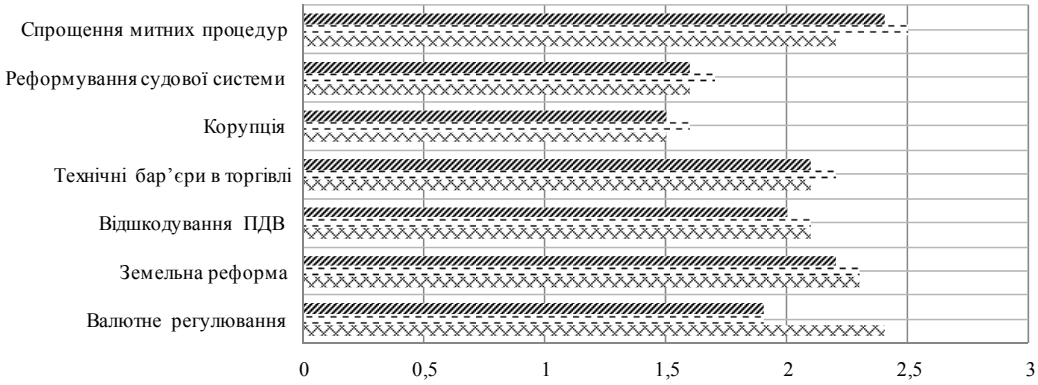
Підготовка до підписання Україною Угоди про асоціацію з ЄС спричинила зростання індексу інвестиційної привабливості у III кварталі 2013 р. після майже дворічних стабільно низьких експертних оцінок. Те, що ці очікування бізнесу не справдилися, призвело до суттєвого падіння індексу у IV кварталі 2013 р. до найнижчого рівня за всю історію його вимірювання – до 1,81. Очікування на I квартал 2014 р. є також негативними, експерти вважають, що інвестиційний клімат в Україні буде й далі погіршуватися. Найважливіша негативна подія IV кварталу – відмова України від підписання Угоди про асоціацію. Це зазначили більше 50% експертів, відзначаючи негативні наслідки цього – політичну нестабільність, дефіцит бюджету, ризики падіння гривні. Решта експертів відзначає подальше погіршення економічної ситуації, корупцію, адміністративний тиск на бізнес. Головний контекст цих оцінок – відсутність позитивної оцінки інвестиційного клімату в найближчій перспективі.

В оцінці ситуацій з вирішенням проблем, які мають безпосереднє відношення до інвестування, експерти не відзначили зрушень в жодному з напрямів (рис. 3).

Найгірша ситуація залишається в реформуванні судової системи – 1,6 та корупції – 1,5, діапазоні значень (1 – повністю несприятлива; 2 – швидше сприятлива, ніж несприятлива).

Отже, проведений аналіз доводить, що методики оцінки інвестиційного клімату, що використовуються в Україні, мають певні недоліки, а саме:

− багато методів, що запозичені в іноземних авторів, спрямовані в основному на фінансові, а не на реальні інвестиції;




| | Валютне регулювання | Земельна реформа | Відшкодування ПДВ | Технічні бар'єри в торгівлі | Корупція | Реформування судової системи | Спрощення митних процедур |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| квартал IV/2013 | 1,9 | 2,2 | 2 | 2,1 | 1,5 | 1,6 | 2,4 |
| 2012 | 1,9 | 2,3 | 2,1 | 2,2 | 1,6 | 1,7 | 2,5 |
| 2011 | 2,4 | 2,3 | 2,1 | 2,1 | 1,5 | 1,6 | 2,2 |

**Рис. 3. Динаміка оцінок ситуацій з розв'язання проблем за сферами економіки України протягом 2011–2013 рр.**

– запозичені методи, що стосуються саме реальних інвестицій, розроблені для умов стабільної економіки, де чітко проявлені всі економічні закони і не адаптовані до реальної економічної ситуації в Україні;

– більшість методів заснована на аналізі безсистемних наборів показників фінансового стану підприємства, тобто має ретроспективний характер, тоді як інвестора цікавлять результати майбутньої діяльності;

– багато методів засновано на експертній оцінці і мають характер невизначеності, бо відображають суб'єктивну думку експертів.

Таким чином, можна констатувати:

1) міжнародні рейтинги є ефективними інструментами, що сприяють елімінуванню інформаційної асиметрії, а велика кількість методик ранжування дозволяє інвестору отримати інформацію стосовно усіх аспектів інвестиційної привабливості держави

2) місця у рейтингах формують імідж держави, а ігнорування результатів рейтингів здатне призвести до фінансової ізоляції держави;

3) позиції, які посідає Україна у різних міжнародних рейтингах, формують неприглядний імідж держави;

4) інформація щодо методології рейтингів у більшості випадків є прозорою, тому вітчизняні державні інститути мають можливість впливати на майбутні результати рейтингів у разі проведення відповідних реформ.

**Висновки з проведеного дослідження і перспективи подальших розробок.** У цілому проведене дослідження аналізу інвестиційного клімату в економіці України за міжнародними оцінками засвідчило виключну необхідність системного виявлення основних тенденцій погіршення інвестиційного клімату та пошуку можливих шляхів формування сприятливого інвестиційного клімату національної економіки.

Для підвищення інвестиційної привабливості України важливе місце слід відвести моделюванню інвестиційного клімату. При цьому принципово досягнуто об'єктивності оцінки загальної економічної ситуації у державі, що дасть системне уявлення про мотивацію поведінки іноземного інвестора і відобразить важелі впливу на остаточне рішення щодо перспектив інвестування. Формування інвестиційного клімату є безальтернативною основою підвищення ролі іноземного інвестування у процесах розвитку України та її інтеграції у світову економіку.

## Список використаних джерел

1. Кузнецова С.А. Фінансова система та інформатизація суспільства: взаємозв'язок та особливості розвитку / С.А. Кузнецова // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – № 2 (10). – С. 78.

2. Гаврилюк О.В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України / О.В. Гаврилюк // Фінанси України. – 2011. – № 2. – С. 99.

3. Малютін О.К. Концепція поліпшення інвестиційного клімату в Україні / О.К. Малютін // Фінанси України. – 2011. – № 11. – С. 41.

4. Зростання інвестиційної привабливості. – УКАБ. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http//www.agribusiness.kiev.ua

5. Groht V. Warten auf den Boom: Direktinvestitionen in die osteuropäischen Beitrittsländer; Wunschdenken und Fakten / V. Groht. – Berlin: Ed. Sigma, 2005. – 240 c.

6. Zschiedrich H. Ausländische Direktinvestitionen: Segen oder Fluch / H. Zschiedrich // Wirtschaft und Gesellschaft: wirtschaftspolitische Zeitschrift der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien. – Wien: LexisNexis, Bd. 3. – 2005. – S. 154.

7. Williams D. The Impact of Foreign Direct Investment on the Economic Development of Central and Eastern Europe. – 2010. – P. 54–155.

8. Рейтинги агентства Moodys [Електронний ресурс]: Moodys. – Режим доступу: http://www.moodys.com

9. Залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України: проблеми та політика активізації: монографія / В.С. Кравців, М.І. Мельник, В.Б. Антонов; НАН України, Ін-т регіон. дослідж. – Л., 2011. – 366 с.

10. Россоха В.В. Інноваційна парадигма управлінської діяльності / В.В. Россоха // Агроінком. – 2005. – Вип. 5–6. – С. 59–61.

11. Марченко Н.А. Рейтингова оцінка України за рівнем інвестиційної привабливості / Н.А. Марченко // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2011. – № 2 (10). – С. 94–100.

12. Мусіна Л.А. Формування та реалізація державної політики сприяння розвитку інноваційних виробництв і технологій / Л.А. Мусіна // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. – К.: НДЕІ, 2012. – № 5(132). – С. 78–82.

13. Офіційний сайт «Дослідного центру Brookings Institution» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.brookings.edu/

14. Онопрієнко О.Д. Міжнародний рейтинг України як критерій її інвестиційної привабливості / О.Д. Онопрієнко. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2011_3/ Onoprienko_311.htm

*В статье рассмотрено состояние инвестиционного климата в национальной экономике по международным рейтинговым оценкам. Проанализированы позиции Украины в международном инвестировании и ее международные рейтинги. Выявлены основные тенденции ухудшения инвестиционного климата, предложены пути формирования благоприятного инвестиционного климата.*

***Ключевые слова: инвестиционный климат, инвестиционная политика, инвестиции, рейтинговая оценка.***

*The article considered condition of the investment climate in the national economy over the international rating assessment. The place of Ukraine in international investment and its international rating are analyzed. The main reasons of investment environment deterioration are revealed, as well as the ways of improvement of investment climate are suggested.*

***Key words: investment climate, investment policy, investments, rating assessment.***

*Одержано 4.03.2014.*

УДК 004.031.42:658

**Г.О. ШКЛЯЄВА,**
*кандидат педагогічних наук, доцент*
*Кременчуцького інституту*
*Дніпропетровського університету*
*імені Альфреда Нобеля*

# ІНТЕРАКТИВНІ МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ У МЕНЕДЖМЕНТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Статтю присвячено актуальним проблемам теоретичних та методологічних напрямів формування та управління інтерактивними маркетинговими комунікаціями. У роботі проведено аналіз інформаційного забезпечення управління комунікаціями, здійснено моніторинг інтерактивних маркетингових комунікацій, діагностику управління Інтернет-комуникаціями. Запропоновано комплексну систему інтерактивних маркетингових комунікацій та рекомендації щодо управління інтерактивними маркетинговими комунікаціями.*

***Ключові слова**: прямий маркетинг, інтерактивний маркетинг, інтерактивні маркетингові комунікації, інформаційне забезпечення управління комунікаціями, Інтернет-комунікації, комплексна система інтерактивних маркетингових комунікацій, стратегії управління інтерактивними маркетинговими комунікаціями.*

**Постановка проблеми, її зв'язок з важливими завданнями**. На сучасному етапі розвитку ринкових умов та посилення конкурентної боротьби в Україні діяльність сучасних торговельних підприємств неможлива без використання та вдосконалення маркетингової політики комунікацій. В останні роки маркетингові комунікації набувають все більшого значення, що обумовлено об'єктивними причинами.

Існування сучасних торговельних підприємств в умовах ринкової економіки потребує від їх керівників вміння своєчасно адаптуватися до змін, бачити перспективи розвитку підприємства, вдосконалювати менеджмент. Істотне значення для перебудови менеджменту торговельних підприємств та його подальшого вдосконалення, своєчасного пристосування до умов ринку, підвищення конкурентоспроможності має використання усіх елементів комплексу маркетингу, нових сучасних методів і технологій. З розвитком бізнесу торговельне підприємство розширяє коло важливих для нього учасників процесу через розвиток маркетингових комунікацій.

На розвиток маркетингових комунікацій здійснює вплив стан зовнішнього середовища, де існує підприємство (економіка, культура, науково-технічний прогрес та ін.). Нові інформаційні технології підвищують технічний рівень виконання маркетингових комунікацій, дають новий напрям для вдосконалення методів їх розповсюдження. Бази даних для прямого маркетингу, використання Інтернету для безпосереднього зв'язку зі споживачами, створення комп'ютерних програм для складання медіа-плану та обслуговування замовлень клієнтів – це декілька напрямів розвитку інтерактивних маркетингових комунікацій. Однак в практичній діяльності вітчизняних підприємств відсутній єдиний підхід до управління інтерактивними маркетинговими комунікаціями, багато питань потребує визначення та уточнення. Тому виникла потреба у вдосконаленні управління інтерактивними маркетинговими комунікаціями, які забезпечать конкурентоспроможність торговельному підприємству.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій з проблеми, виокремлення невирішених її частин**. Питання організації та вдосконалення управління інтерактивними маркетинговими комунікаціями розглядались в працях іноземних і вітчизняних вчених з маркетингу, менеджменту, комунікацій: Л.В. Балабанової,

*© Г.О. Шкляєва, 2014*

І.В. Петенк, Л.О. Попової, Д. Берда, Дж. Бернета, А.М. Березі, І.А. Козак, М. Кастельса, Д. Козьє, Ф. Котлера, Т.І. Лук'янець, Н.С. Меджибовської, У. Руделіуса, Д. Сигела, І.В. Успенського та ін. Використання сучасних маркетингових технологій дозволило вченим уточнити склад і надати характеристику всім каналам прямого маркетингу. Це як повністю нові канали прямого маркетингу (телемаркетинг прямого відгуку та інтерактивний маркетинг), так і традиційні, але оновлені (індивідуальний продаж згідно з комп'ютерними базами даних, прямий маркетинг поштою (факсимільна, електронна та голосова пошта, мобільний маркетинг – SMS-повідомлення), маркетинг за каталогом (електронні каталоги, торгівля цифровими товарами), телефонний маркетинг (мобільний маркетинг)).

**Метою статті** є здійснення моніторингу інтерактивних маркетингових комунікацій та розкриття особливостей функціонування Інтернет-магазинів, комерційних інтерактивних служб та мережі Інтернет.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих результатів**. Проведені теоретичні дослідження засвідчили зростання значення маркетингових комунікацій. Поряд із цим серед учених не існує єдиної точки зору на визначення самого поняття та складових комплексу маркетингових комунікацій (комплексу просування). До комплексу маркетингових комунікацій включають рекламу, «паблісіті», стимулювання збуту, особистий продаж, прямий маркетинг, брендинг.

Більшість вчених при розробці структури маркетингових комунікацій пропонують враховувати переваги й вартість кожного елемента просування, тип ринку, становища підприємства на ринку, ступінь готовності споживачів до купівлі та стадію життєвого циклу товару [1, 2, 3].

З метою підвищення конкурентоспроможності торговельних підприємств та створення індивідуальних відносин із споживачами на підприємствах дедалі більшого поширення набуває один з актуальних елементів комплексу просування – прямий маркетинг.

У процесі перетворення стандартних маркетингових комунікацій в інтерактивні визначальну роль відіграють сучасні Інтернет-технології. Але на нинішній момент відсутнє чітке визначення такого поняття, як інтерактивний маркетинг, яке б повністю розкривало його сутність, мета та засоби. Інтерактивний маркетинг доцільно визначати як комплекс інтерактивних маркетингових комунікацій, що охоплює маркетингові дослідження в Інтернеті, рекламу прямого відгуку, рекламні засоби Інтернет-комунікацій, телемаркетинг, який орієнтований на задоволення потреб споживачів та здійснюється за допомогою засобів Інтернет-маркетингу та комерційних інтерактивних служб.

Інтерактивний маркетинг визначають як комплекс інтерактивних маркетингових комунікацій, що охоплює маркетингові дослідження в Інтернеті, рекламу прямого відгуку, рекламні засоби Інтернет-комунікацій, телемаркетинг, який орієнтований на задоволення потреб споживачів і здійснюється за допомогою засобів Інтернет-маркетингу та комерційних інтерактивних служб [5].

Інтерактивний маркетинг має переваги для виробників і продавців, тому що дає змогу організувати безпосередній контакт продавця й покупця, що забезпечує формування довірчих відносин між продавцем і покупцем. Під час спілкування зі споживачами в підприємства з'являється можливість вивчити конкретні потреби й побажання, створивши відповідні бази даних.

За допомогою інтерактивного маркетингу організація може знижувати ціни й підвищувати рентабельність торгівлі, тому що «електронні торговці» не несуть витрати на оренду, страховку й комунальні послуги. Відносно низька вартість інтерактивного маркетингу означає, що ним можуть користуватися як великі, так і дрібні підприємства. Наприклад, набагато дешевше створити власний ефективний web-вузол, ніж купити кілька секунд телевізійного рекламного часу в найбільш престижний час.

Для споживача web-сайти є важливим джерелом інформації про властивості продукту, вони впливають на прийняття рішення про покупку. У плані просування web-сайту продавця діалогова реклама більш ефективна, ніж телевізійна або друкована. Роль web-сайту й онлайнового маркетингу істотна в просуванні товарів, насамперед

автомобільного сектора, електроніки, страхових продуктів, ліків, що відпускаються за рецептом, а також у секторах подорожей і телекомунікацій. Проте для товарів категорії «краса і здоров'я» або для просування кінофільмів ефективнішою є друкована і телевізійна реклама.

Інтерактивний маркетинг впливає і на купівлю продовольчих товарів. Тут особливу роль відіграють сайти продовольчих компаній, сайти кулінарних рецептів, дозволене споживачем розсилання електронною поштою, онлайнові купони.

Найбільший вплив на залучення відвідувачів до сайта мають пошукові системи (41% респондентів повідомили про те, що найчастіше знаходять необхідні їм сайти за допомогою пошукових систем). Водночас більше ніж 25% споживачів повідомили про використання точного URL (Universal Resourse Locator – універсальна адреса розташування ресурсу, тобто адреса документа в Інтернеті, яка складається з комунікаційного протоколу, за яким іде дві крапки «:.» і дві скісних риски або слеша «//»0 для відвідування сайту, отже, торговельні підприємства без легко пізнаваних URL втрачають частину споживачів.

Маркетингові дослідження дають змогу стверджувати, що 50% споживачів зацікавлені в одержанні повідомлень про товари й послуги електронною поштою. Так, в автомобільному секторі 23% споживачів уже одержують електронні розсилання, 36% – зацікавлені в одержанні регулярної інформації з e-mail.

У секторі продовольчих продуктів ефективними є онлайнові купони: 70% відвідувачів, що використовували купони, спробували при цьому новий продовольчий продукт. З іншого боку, 52% споживачів нових продуктів відзначили, що спробували нові вироби у зв'язку з пошуком нових кулінарних рецептів в Інтернеті, 46% – під впливом інформації сайту продовольчої компанії, 43% спробували нові вироби під впливом розсилання по e-mail.

Таким чином, можна відзначити, що Інтернет-користувачі – це зовсім інша аудиторія, люди з іншими пріоритетами. Не можна порівнювати онлайнову торгівлю з традиційною, тому що це два зовсім різних види торгівлі.

У процесі вивчення досліджуваного питання нами було виявлено певні проблеми електронних магазинів, а саме: недостатньо різноманітний асортимент; відсутність потрібного товару на складі, який був обраний і оформлений як покупка; доставка товару зайняла більше часу, ніж це передбачалося.

Так, обмеженість товарного асортименту в основному залежить від схеми роботи самого магазина. Якщо Інтернет-магазин був створений на основі діючої онлайнової торговельної структури, то таких проблем, як обмежений товарний асортимент або відсутність товарів на складі, у нього не існує. Щоб мати у своєму каталозі асортимент, який задовольняє споживачів, Інтернет-магазин повинен мати угоди з багатьма постачальниками. Одержавши замовлення від покупця, продавець звертається до постачальника з проханням знайти необхідний товар, після чого в разі наявності товару направляє кур'єра спочатку до постачальника, а потім до покупця. Якщо покупка дрібна, то магазинові невигідно використовувати працю кур'єра заради виконання однієї заявки, тому він накопичує замовлення, вибудовуючи маршрути кур'єрів, як за адресами постачальників, так і за адресами покупців. Цим пояснюються проблеми із запізненням або відсутністю виконання замовлення. Більш того, саме така схема роботи змушує магазини обмежувати асортимент.

Інша не менш важлива проблема Інтернет-магазинів – доставка. Покупці бажають від Інтернет-магазинів швидкої та якісної доставки замовлень. Оперативність служби доставки багато в чому впливає на імідж магазину. Але поки, за визнанням співробітників Інтернет-магазинів, доставка товарів є однією з найбільших проблем компаній.

Сьогодні існує кілька способів переправити замовлення регіональному покупцеві, один з них – доставка замовлень поштою або використовуючи послуги міжнародних і українських експедиторських агентств. Останні позбавлені недоліків поштової служби, але вартість їх послуг нерідко переважає вартість товару.

У результаті для Інтернет-магазинів виходом із ситуації стало створення власних кур'єрських служб як найбільш дійового й надійного способу доставки замовлень у межах великого міста і його районів.

Підприємство може займатися інтерактивним маркетингом, не тільки створюючи web-мовлення (активне формування власної клієнтури), але й розміщуючи рекламні оголошення в Інтернеті. Реклама в Інтернеті спрямована на створення сприятливого іміджу підприємства або товару/послуги, забезпечення доступності інформації про підприємство або продукцію для сотень мільйонів людей, у тому числі географічно віддалених, реалізацію всіх можливостей подання інформації про товар: графіка, звук, анімація, відеозображення тощо, оперативну реакцію на ринкову ситуацію: відновлення даних прайсу, інформація про фірму або товари, анонс нової продукції. Продаж продукції через Інтернет – одне віртуальне представництво дасть змогу підприємству не відкривати нових торговельних точок.

Наступним елементом інтерактивного маркетингу є комерційні інтерактивні служби, вони ще мають назву комерційних онлайн-служб. Це закриті пріоритетні мережі, змістом інформаційних пропозицій яких керує центральний провайдер. Характерними для них є комунікативна, інформаційна та розважальна пропозиція, що керується та є жорстко структурованою щодо змісту, а також обмежена для використання. Фінансування здійснюється за рахунок абонентських внесків. Комерційні Інтернет-служби також можуть належати Інтернет-провайдерам, які займаються інтеграцією найцікавіших Інтернет-пропозицій у своїй службі.

Ці служби здійснюють свою особисту презентацію. Метою таких служб є пропозиція споживачам ряду ексклюзивних сервісних послуг. Крім того, вони здійснюють полегшення орієнтації в Інтернеті за допомогою структурованих, заздалегідь обраних інформаційних пропозицій. Конкурентом комерційної служби в системі онлайн є мережа Інтернет.

Для підприємств, які використовують інтерактивні маркетингові комунікації, відкриваються нові можливості для реклами в Інтернеті.

Порівняно з традиційними видами реклами перевагами Інтернету є:

– постійна актуальність інформації;
– можливість видозміни реклами залежно від реакції покупця;
– можливість приймати інформацію від покупця;
– миттєве поширення інформації;
– надання різним користувачам необхідної інформації;
– можливість повністю здійснити операцію купівлі-продажу [3, с. 11].

К засобам Інтернет-маркетингу доцільно віднести: канали зв'язку в режимі реального часу, засоби електронної торгівлі, Інтернет-вітрини. Ефективність інтерактивних маркетингових комунікацій визначається через обсяги продажу, що зумовлені Інтернет - рекламою, інформованістю про товар та інформованістю про міру переваги певної марки товару.

Комплексну систему інтерактивних маркетингових комунікацій, що складається з трьох систем подано у табл. 1.

Розрахунок інтегрованої оцінки використання комплексної системи інтерактивних маркетингових комунікацій (системи інформаційного забезпечення управління комунікаціями, системи моніторингу інтерактивних маркетингових комунікацій, системи управління інтерактивними маркетинговими комунікаціями) доцільно здійснювати за запропонованою формулою (1) з використанням комп'ютерної програми) [4]:

$$K_{oc} = \frac{\sum_{i=1} \overline{C_i}}{N}, \quad (1)$$

де $K_{oc}$ – комплексний показник оцінки використання комплексної системи інтерактивних маркетингових комунікацій;

$\overline{C_i}$ – усереднена експертна оцінка базових систем комплексної системи інтерактивних маркетингових комунікацій;

$N$ – кількість базових систем комплексної системи інтерактивних маркетингових комунікацій.

*Таблиця 1*

**Комплексна система інтерактивних маркетингових комунікацій**

| Система інформаційного забезпечення управління комунікаціями (СІЗУК) | Система моніторингу інтерактивних маркетингових комунікацій (СМІМК) | Система управління інтерактивними маркетинговими комунікаціями (СУІМК) |
|---|---|---|
| Складаються з підсистем | | |
| інформаційних зв'язків з факторами макросередовища; інформаційних зв'язків з факторами зовнішнього мікросередовища; інформаційних зв'язків з факторами внутрішнього мікросередовища | маркетингових досліджень, рекламних засобів, телемаркетингу, Internet-маркетингу, ефективності інтерактивних маркетингових комунікацій | організації, програмування (планування), реалізації, контролю і координації інтерактивних маркетингових комунікацій |

За результатами інтегрованої оцінки для наочності стану комплексної системи інтерактивних маркетингових комунікацій доцільно використовувати профіль інтерактивності маркетингових комунікацій для підприємства.

Для формування місії підприємств, які функціонують на віртуальному ринку, визначаються фактори, що її обумовлюють: регіон, в якому працює підприємство; асортимент товарів, що відображає специфіку діяльності підприємства; послуги, що реалізуються підприємствами; групи споживачів, які обслуговуються підприємством.

Залежно від спектру і ефективності інтерактивних маркетингових комунікацій визначаються ролі досліджуваних підприємств в галузі інтерактивних маркетингових комунікацій: аутсайдерів; застиглих на досягнутих результатах; ті, що знаходяться на межі кризи; ті, що рухаються уперед; лідируючі.

Визначення місця досліджуваного підприємства в галузі інтерактивних маркетингових комунікацій пропонується здійснювати за допомогою матриці за такими критеріями: ефективність та спектр інтерактивних маркетингових комунікацій.

Розробку та вибір конкурентної стратегії в галузі інтерактивних маркетингових комунікацій доцільно здійснювати з використанням матричного підходу. Рекомендована матриця «ринкова конкуренція/використання інтерактивних маркетингових комунікацій» будується на основі двох факторів – ступеня впливу ринкової конкуренції і рівня використання системи інтерактивних маркетингових комунікацій.

Залежно від новизни товару та новизни ринку рекомендована матриця ризику для розподілу «товар-ринок», що визначає рівні ризику для досліджуваних підприємств. Для всіх досліджуваних підприємств рекомендовано стратегію диверсифікованого діагонально-горизонтального успіху. Її доцільно обирати, якщо підприємство виходить на новий, але пов'язаний з традиційним ринок з новим, але пов'язаним з традиційним товаром.

Виходячи з того, що формування стратегій управління інтерактивними маркетинговими комунікаціями (ІМК) доцільно здійснювати комплексно з врахуванням всіх показників маркетингових досліджень, впровадження запропонованої методики дослідження інтерактивних маркетингових комунікацій дозволить сучасним торговельним підприємствам використовувати новітні методи та технології продажу і сервісу, що буде сприяти підвищенню конкурентоспроможності підприємств у сучасних умовах ринкових відносин.

Проведення моніторингу інтерактивних маркетингових комунікацій за такими індикаторами: маркетингові дослідження, оцінка використання рекламних засобів, реклами прямого відгуку, телемаркетингу та Інтернет-маркетингу, оцінка ефективності інтерактивних маркетингових комунікацій з використанням розроблених комп'ютерних програм дає змогу визначити ефективність маркетингових досліджень, а саме: якість підсистеми, оцінка використання прогресивних технологій, рівень конкурентоспроможності інформації.

Результати проведеного дослідження дають змогу стверджувати, що діагностика управління інтерактивними маркетинговими комунікаціями має функціональний характер. Організація, планування (програмування), контроль та координація інтерактивних маркетингових комунікацій з використанням розроблених комп'ютерних програм за запропонованими індикаторами дає змогу з'ясувати наявність резервів щодо вдосконалення управління інтерактивними маркетинговими комунікаціями.

**Висновки дослідження і перспективи подальших розвідок з напряму**. Основним каналом інтерактивного маркетингу залишається Інтернет, який розглядається як один із засобів просування в комплексі маркетингових комунікацій. Однак проблемі впровадження сучасних Інтернет-технологій для здійснення ефективних маркетингових комунікацій на підприємствах приділяється недостатньо уваги.

Підприємству необхідно з'ясувати профіль потенційного споживача. Не варто думати, що, як тільки товар/послуга буде представлений в Інтернеті, його відразу куплять. Перш ніж споживач вирішить здійснити купівлю, він повинен пройти певні стадії. При підготовці будь-якої рекламної кампанії, у тому числі в Інтернеті, необхідно виявити маркетингову стадію, на якій перебуває споживач стосовно товару. Тільки після проведення відповідного маркетингового дослідження можна визначити, що саме варто зробити на ринку, щоб перевести споживача на наступну стадію. Це питання, безумовно, потребує подальшого вивчення.

## Список використаних джерел

1. Берд Д. Прямой маркетинг. Бизнес здравомыслящих : пер. с англ. / Д. Берд. – М.: Олимп-Бизнес, 2004. – 416 с.

2. Виноградов А. SMS-диалог с потребителем: Использование мобильных сообщений в маркетинговой активности компании / А. Виноградов // Новый маркетинг. – 2005. – № 5. – С. 69–73.

3. Каліберда В. Декілька міфів про електронну комерцію / В. Каліберда // Маркетинг в Україні. – 2002. – № 5. – С. 15–16.

4. Майборода Е. Важен каждый потребитель: [Реклама]: Маркетинговые коммуникации / Е. Майборода // Компаньон. – 2004. – № 10. – С. 17–21.

5. Паринов С. Истоки интернет-цивилизации [Электронный ресурс] / С. Паринов // InterNet – 1999. – № 15. – С. 28–34. – Режим доступа: http://www.ieie.nsc.ru:8101/parinov/net-istoki.htm

*Статья посвящена актуальным проблемам теоретических и методологических направлений формирования и управления интерактивными маркетинговыми коммуникациями. В работе проведен анализ информационного обеспечения управления коммуникациями, мониторинг интерактивных маркетинговых коммуникаций, диагностика управления Интернет-коммуникациями. Предложена комплексная система интерактивных маркетинговых коммуникаций и рекомендации по управлению интерактивными маркетинговыми коммуникациями.*

***Ключевые слова: прямой маркетинг, интерактивный маркетинг, интерактивные маркетинговые коммуникации, информационное обеспечение управления коммуникациями, Интернет-коммуникации, комплексная система интерактивных маркетинговых коммуникаций, стратегии управления интерактивными маркетинговыми коммуникациями.***

*The analysis of the informational support of communication management, monitoring of interactive marketing communications and diagnostics of management by Internet-communications is developed. The complex system of interactive marketing communications and recommendations on its introduction is worked out; management strategies by interactive marketing communications are offered.*

***Key words: direct marketing, interactive marketing, interactive marketing communications, information support of communication management, Internet-communication, complex system of interactive marketing communications, management strategies by interactive marketing communications.***

*Одержано 21.02.2014.*

УДК 330.322(477)

**С.С. ЯРЕМЕНКО,**
*кандидат економічних наук, старший викладач*
*Дніпропетровського університету*
*імені Альфреда Нобеля*

# ЕФЕКТИ МАРКЕТИНГОВОГО КОМУНІКАЦІЙНОГО ВПЛИВУ НА СПОЖИВАЧІВ

*У статті досліджено різні підходи до ефектів маркетингового комунікаційного впливу на споживачів. Вдосконалено модель комунікаційного впливу на споживачів, яка дозволяє згрупувати споживачів за рівнем їх лояльності та спрощує підприємству процес вибору інструментів маркетингу з метою задоволення потреб споживачів та залучення їх до участі у комунікаційному процесі. Запропонований підхід сприятиме удосконаленню маркетингової комунікаційної діяльності підприємства, підвищенню його конкурентоспроможності та забезпеченню ефективності роботи підприємства в цілому.*

***Ключові слова: аналіз, модель, споживач, вплив, ефект, підприємство.***

**Вступ**. Сучасний етап розвитку ринкових відносин відзначається значним посиленням конкуренції на національному та світовому ринках, що спонукає підприємства багато зусиль і коштів витрачати на виробництво товарів, які задовольняють ті чи інші потреби споживача, та просувати свої товари за допомогою маркетингових комунікацій до кінцевого споживача. Зі зростанням інформаційної складової сучасної економіки у країні суттєво збільшилася роль та значення маркетингової комунікаційної діяльності підприємств. Сприйняття споживачами рекламної інформації є доволі складним процесом відбору, організації та інтерпретації сигналів, які надходять до свідомості від органів чуття, але досі не існує єдиної точки зору щодо структурування цього процесу. Якщо виходити з основних положень теорії інформації, результатом рекламного впливу є відповідний зворотний зв'язок – рекламний відгук або рекламний ефект, але саме рекламний ефект викликає найбільшу кількість суперечок.

**Постановка завдання**. Останнім часом у наукових виданнях усе частіше набувають актуальності питання ролі маркетингових комунікацій та ефектів комунікаційного впливу на споживачів. Питання рекламних ефектів розглядалися зарубіжними і вітчизняними фахівцями, такими як Д. Аакер, Р. Батра, Д. Далримпле, А. Дамазіо, П. Джоббер, Т. Емблер, Дж. Касіоппо, А. Лебедєв, Д. Майєрс, Л. Парсонз, Л. Персі, Г. Рижкова, Є. Ромат, Дж. Россітер, Р. Хіт, Д. Шактер та ін. [1–15]. Проте ефекти маркетингового комунікаційного впливу на споживачів залишаються і сьогодні актуальною проблемою. Побудова ефективної маркетингової комунікаційної системи підприємства неможлива без глибокого аналізу особливостей її комунікаційного впливу на споживачів. З метою виявлення комунікаційного впливу необхідно проаналізувати моделі ієрархії результатів, які являють собою певну схему аналізу впливу комунікаційної системи на поведінку споживачів та мають безпосереднє відношення до формування системи маркетингових комунікацій підприємства, адже допомагають аналізувати вплив звернень і сприяють забезпеченню загальної схеми постановки комунікаційних цілей.

Метою дослідження є дослідження ефектів маркетингового комунікаційного впливу на споживачів та побудови комунікаційної моделі, використання якої дозволяє групувати споживачів за рівнем лояльності й обирати інструменти маркетингу для удосконалення маркетингової комунікаційної діяльності підприємства.



*© С.С. Яременко, 2014*

**Виклад основного матеріалу**. Незважаючи на те, що рекламні ефекти виступають об'єктом дослідження не одне десятиліття, на сьогоднішній день не існує однозначного підходу до визначення рекламного ефекту [1, с. 55; 5, с. 114–188; 9, 10, 15, 16]. Виділяють економічні та психологічні складові рекламних ефектів [4, 9]. Психологічні рекламні ефекти можна узагальнити за допомогою багатошарового рекламного ефекту – ставлення споживачів (рис. 1).

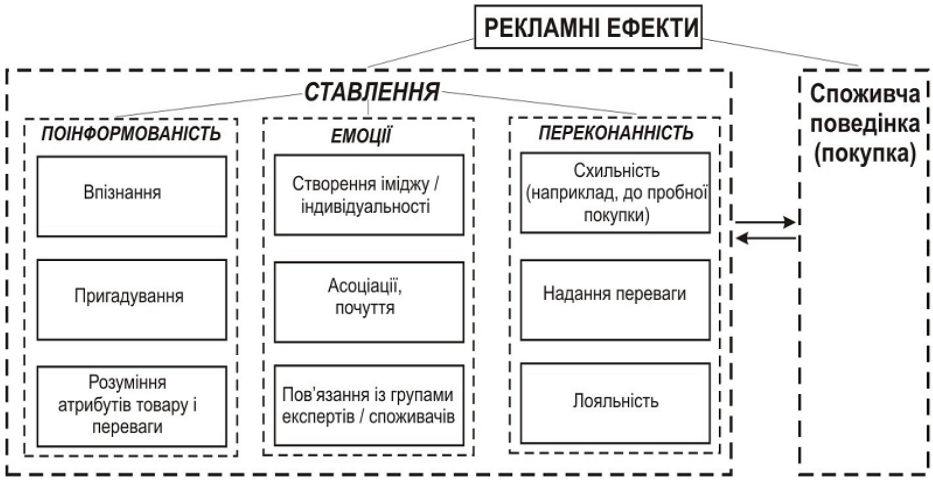



**Рис. 1. Рекламні ефекти [14]**

Ставлення – це будь-які зміни у свідомості та/або півсвідомості споживача, наслідком чого стає економічний рекламний ефект, тобто поведінка споживача у вигляді купівлі відповідного товару. Формування відповідного ставлення виступає певним підґрунтям майбутнього економічного результату при певному поєднанні ситуативних факторів.

Звичайно, кожне підприємство має на меті отримання прибутку, тому економічний рекламний ефект для кожного стає головним, і підприємство, як результат споживчої поведінки, очікує збільшення обсягів продажу перш за все. Але, на думку багатьох вчених, які досліджували питання рекламних ефектів, майже неможливо виділити частку продажів, яка збільшилась завдяки системі маркетингових комунікацій підприємства. Адже існує дуже багато факторів, що впливають на збільшення прибутку підприємства. Залежно від джерела впливу можна виділити три групи факторів [14]: внутрішні фактори рекламодавця: відповідність рекламного впливу використовуваним маркетинговим стратегіям підприємства та його стратегічним планам, а також можливостям підприємства; фактори, пов'язані з цільовою аудиторією реклами; психологічні особливості сприйняття реклами (мотивації, попередній досвід тощо); фактори зовнішнього маркетингового середовища.

Особливого аналізу потребують рівень та характер попиту на товар; сезонні коливання; етап життєвого циклу товару, місткість ринку та темпи його зростання; інтенсивність та маркетингові стратегії конкурентів тощо.

Психологічна складова рекламного ефекту також не має однозначного тлумачення стосовно своєї ролі та внеску в загальний обсяг продажу. Виділяють три основні складові психологічного ефекту, а саме: поінформованість, емоції, переконання. Психологічний рекламний ефект у вигляді поінформованості складається з упізнавання як ширини поінформованості, пригадування і розуміння як глибини поінформованості [1, с. 170; 5, с. 325–330]. Психологічний рекламний ефект у вигляді емоцій узагальнює в собі

всі усвідомлені та неусвідомлені почуття, асоціації споживача, що викликані рекламою, створення іміджу, індивідуальності, відповідного зв'язку з групами експертів або споживачів. Під психологічним рекламним ефектом переконаності розуміють зміну в мотиваціях споживачів до відповідного придбання у майбутньому [1, с. 475; 11, с. 208]. За глибиною його можна деталізувати за допомогою таких накопичувальних складових, як схильність (надання переваги) та лояльність.

Основна проблема існуючих психологічних рекламних ефектів полягає у відсутності чіткої їх інтерпретації з точки зору сутності процесу комунікаційного впливу взагалі та їх причинно-наслідкового зв'язку з економічним ефектом зокрема [14]. Для можливості пояснення взаємозв'язку психологічних і економічних рекламних ефектів вже з кінця XIX ст. почали застосовувати різноманітні моделі процесів, які активізує реклама в свідомості споживача. При розробці стратегій маркетингових заходів є корисними моделі ієрархії результатів. Ці моделі передбачають, що споживачі поступово, крок за кроком, просуваються до прийняття рішення в міру одержання ними маркетингової інформації [2, с. 160; 14]. Реклама вважається ефективною, якщо сприяє просуванню споживача на один крок вперед в процесі прийняття рішення про купівлю.

Вперше моделі, що активізують інструменти маркетингових комунікацій почали з'являтися ще з кінця XIX ст. Важливою особливістю комунікаційного процесу є складність приймачів. Так, для розуміння процесу рекламного впливу на споживача (рекламних відгуків) у літературі активно використовують теорію соціально-психологічної установки [6, 9].

Вплив маркетингових комунікацій на одержувача повинен формувати в нього соціально-психологічну установку. Вчений А. Лебедєв дає таке визначення поняттю «установка», на його думку «установка – це «внутрішня психологічна готовність людини до буд-яких дій» [6]. Теорія соціально-психологічної установки (або рівні психологічного впливу) сприяє об'єднанню різних рівнів реакцій споживачів на рекламу в чотири основні категорії [6, 8, 9]: пізнавальна (когнітивна) реакція; емоційна (афективна) реакція; сугестивна реакція; поведінкова (конотативна) реакція.

На думку Дж. Россітера і Л. Персі, когнітивні (від лат. cognition – знання, пізнання) реакції, як «позитивні чи негативні реакції людини, обумовлені її усвідомленням (пізнанням) можливості (чи неможливості) задовольнити потреби за допомогою того чи іншого товару (марки)» [10, с. 226]. Є. Ромат, вважає, що сутність когнітивного впливу полягає в передаванні певного обсягу інформації, сукупності даних про товар; факторів, що характеризують його якість тощо [9].

Афективна система – це емоційна система, заклик до почуттів [7]. Мета афективного впливу полягає в перетворенні кількості переданої інформації в систему установок, мотивів і принципів одержувача звернення. Формування відносин відбувається за допомогою таких інструментів, як: часте повторювання одних і тих самих аргументів, приведення логічних доказів сказаного, формування сприятливих асоціацій тощо.

Сугестивна реакція (навіювання) полягає у використанні як усвідомлюваних так і неусвідомлюваних психологічних елементів. Це свідчить про те, що певна частина рекламного звернення може засвоюватися адресатом, оминаючи сферу активного мислення. Результатом навіювання може бути переконаність, яка отримується без логічних доказів.

Конотативна система – спроможність до волевиявлення [7]. Конотативний вплив звернення реалізується в підштовхуванні одержувача до дії, тобто до купівлі, підказуванню йому очікуваних від нього дій.

Виділяють дві основні групи ієрархічних моделей:

I група – не враховує ефект зовнішнього середовища.

II група – в основні моделей закладено вплив ситуативних факторів.

Перша група ієрархічних моделей (AIDA, AIDMA, AICDA, ACCA, DIBABA, DAGMAR, CAPP тощо) акцентує увагу на тому, що між рівнями психологічного впливу існує прямий зв'язок, і вірогідність покупки зростає з кожним кроком просуван-

ня за ієрархією, але через вплив факторів зовнішнього середовища (місце купівлі, час купівлі, тощо) ці ствердження не завжди виконуються. У табл. 1 наведено характеристики найпоширеніших моделей комунікаційного впливу на поведінку споживача [9, с. 267].

*Таблиця 1*

**Основні характеристики ієрархічних моделей психологічного впливу**

| Модель / Рівні впливу | AIDA (AIDMA) (AIDCA) | ACCA | DIBABA | DAGMAR | «Схвалення» |
|---|---|---|---|---|---|
| Когнітивний | Увага | Увага | Визначення потреб і бажань | Упізнавання марки | Усвідомлення потреби покупця |
| Афективний | Інтерес | Сприйняття аргументів | Ототожнення споживчих потреб з пропозицією реклами | Асиміляція (усвідомлення про якість товару) | Інтерес |
| Сугестивний | Бажання | Переконання | Підштовхування покупця до необхідних висновків про покупку / Бажання | Переконання (формування психологічної схильності до купівлі) | Оцінка |
| Конотативний | Дія | Дія | Створення сприятливої обстановки для купівлі | Дія | Перевірка |
| Афективний (після покупки) | | | | | Схвалення |

Поступово, з розвитком маркетингових комунікацій та маркетингу, в цілому сформувалася і друга група альтернативних моделей психологічного впливу. Моделі цієї групи передбачають, що залежно від конкретних ситуацій рівні психологічного впливу реклами не завжди є послідовними – раціональний або ірраціональний (емоційний) шлях обробки інформації може домінувати [4; 15; 16].

Емоційний шлях (периферійний, перцептивний або імпліцитний), на думку Р. Хіта, із посиланням на останні праці Д. Шактера та проективну гіпотезу А. Дамазіо базується на приєднанні нової рекламної інформації до існуючих у свідомості споживачів асоціацій [9]. Асоціація являє собою структурований у пам'яті людини системний образ із притаманними йому певними характеристиками, який дозволяє у процесі співвідношення із новою інформацією переносити на неї концепції, ідеї, властивості, що становлять цей образ [14]. Раціональний шлях обробки інформації (інша назва – центральний, активний, експліцитний) передбачає усвідомлення, інтерпретацію, комбінацію та порівняння нової інформації з існуючими концепціями та її запам'ятовування [12].

Серед найпопулярніших альтернативних моделей можна назвати модель «думати-відчувати-робити», модель «F.C.B» та її вдосконалені модифікації, ELM та її розвиток у моделі обробці інформації у режимі зниженої уваги Р. Хіта, модель MAC тощо. Модель комунікаційного результату «думати-відчувати-робити», яку ми не могли залишити поза увагою, передбачає, що ми просуваємось до здійснення купівлі наступним чином: спочатку ми задумаємося про відправлений нам сигнал (думаємо), потім формуємо внутрішнє ставлення до нього (відчуваємо) і, нарешті, проявляємо певні зворотні реакції (робимо) [2, с. 161]. Модель «думати-відчувати-робити» дуже подібна до моделі AIDA, вона передбачає високий ступінь залученості споживачів, оскільки описує типові реакції споживачів, які свідомо є учасниками процесу збору інформації. Такі споживачі активно аналізують всі відомості, які можна отримати про товари, що відрізняються високою ціною, складністю або ризиком придбання. Реклама таких товарів, як правило, містить детальний опис їх особливостей і є високоінформативною.

Різновидом моделі «думати-відчувати-робити» є модель «F.C.B» (модель рекламної агенції Foote, Cone and Belding), яка враховує високий та низький ступінь залучення споживачів. Ця модель дозволяє побудувати матрицю для чотирьох типів реакцій, категорій товарів і ситуацій, кожний з яких характеризується різним порядком виникнення реакції «думати-відчувати-робити» (рис. 2).

| | Роздум | Відчуття |
|---|---|---|
| Високий ступінь залучення | 1. Інформованість (роздум)<br>Модель:<br>«думати-відчувати-робити» | 2. Емоційність (відчуття)<br>Модель:<br>«відчувати-думати-робити» |
| Низький ступінь залучення | 3. Відпрацювання звички (дія)<br>Модель:<br>«робити-думати-відчувати» | 4. Задоволення потреби (реакція)<br>Модель:<br>«робити-відчувати-думати» |

**Рис. 2. Модель «F.C.B» [2, с. 162]**

Наприклад, якщо у споживача є інтерес до певного товару, то він може спочатку спробувати товар, а тільки потім формувати власну думку про нього, тобто використати схему «робити-відчувати-думати».

Таким чином, модель «F.C.B» передбачає, що елементи маркетингової комунікаційної системи підприємства можуть впливати на споживача (його розум та душу), скоріш за все, одночасно, ніж послідовно. Тому перед підприємством постає завдання виявляти ті фактори, які є найважливішими для споживачів, і концентрувати свої зусилля на відповідній частині рекламного звернення. Комунікаційні цілі можуть встановлюватися відповідно до необхідності досягати поставлених результатів у конкретних галузях.

У моделі доменів (табл. 2) взято за основу те, що зміна сприйняття споживачами, їх навчання та переконання є основними завданнями системи маркетингових комунікацій підприємства.

*Таблиця 2*

**Модель доменів [2, с. 163]**

| Сприйняття | Навчання | Переконання |
|---|---|---|
| Увага:<br>– поінформованість про товар, торговельну марку і рекламу, що використовується<br>Інтерес:<br>– наскільки сильною є зацікавленість в товарі<br>Пам'ять:<br>– упізнавання реклами, образу товару, слогана, логотипу, текстового аргументу, позиції;<br>– упізнавання торговельної марки і товару;<br>– пригадування реклами, образу товару, слогана, логотипу, текстового аргументу, позиції;<br>– пригадування торговельної марки | Рівень знань:<br>– кількість доводів, відмітних характеристик, передумов для продажу ;<br>– ступінь асоціації товару з його логотипом, слоганом, рекламною трактовкою, візуальним образом, музичним логотипом, способом життя, іміджем, настроєм;<br>– чи є характеристики і доводи індивідуалізованими | Емоції:<br>– реакція на заклик<br>Ставлення:<br>– позитивне чи негативне ставлення до товару<br>– позитивна чи негативна оцінка характеристик, доводів, суджень<br>– віддавання переваги марці<br>Аргументи:<br>– прийнятність доводу<br>– переконливість причин та обіцянок<br>– чи було неправильне враження в подальшому виправлене<br>– чи не сумніваються споживачі в позиції товару і в аргументах на його користь<br>– чи існують протилежні аргументи<br>Поведінка:<br>– збільшення потоку покупців<br>– стимулювання наведення довідок, здійснення проб, первинних і повторних купівель |

Крім розглянутих моделей другої групи, цікавою є модель вірогідності глибини обробки інформації Р. Петті та Дж. Касіоппо (ELM – elaboration likelihood model), що узагальнює у собі більшість ідей альтернативних моделей рекламного впливу та є найбільш застосованою [16].

Ця модель подана у вигляді алгоритму визначення типу обробки інформації (раціональний або емоційний) залежно від мотивації та здатності споживачів обробляти рекламу (рис. 3) [1].

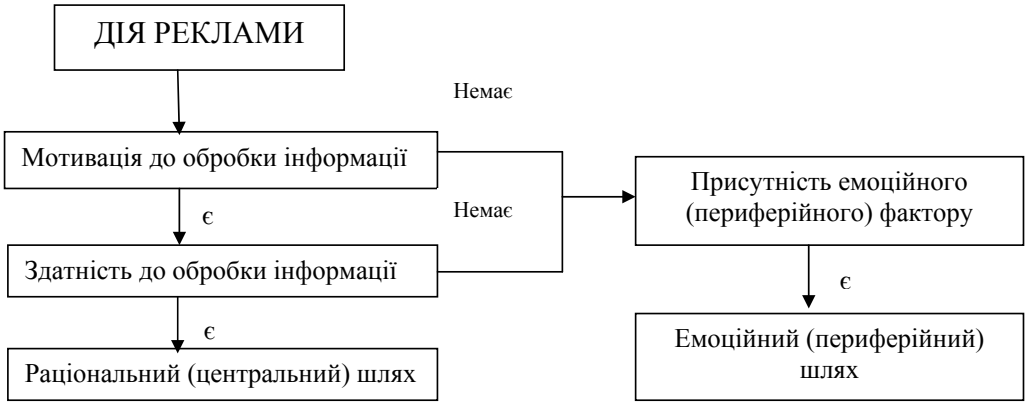



**Рис. 3. ELM-модель обробки інформації [1]**

Як бачимо, цей алгоритм вказує на те, що відсутність мотивації або здатності споживачів обробляти інформацію передбачає високу вірогідність емоційного шляху. І тільки у випадку одночасної присутності факторів мотивації та здатності за цією моделлю передбачається протікання раціональної обробки рекламної інформації. Але, якщо враховувати сучасні тенденції розвитку моделей рекламного впливу, ця модель потребує певних вдосконалень і узагальнень. По-перше, згідно з моделлю емоційного відгуку на рекламне звернення Р. Батрі, Д. Майєрса та Д. Аакера перебільшена кількість позитивних емоцій може спрямовувати перебіг раціональної обробки інформації за емоційним механізмом [1]. На думку Д. Джоббера, під впливом позитивних емоцій прийняття споживачем рішення про купівлю стає менш обґрунтованим, зменшується кількість негативних факторів, які підлягають аналізу при раціональному виборі торговельної марки та які можуть перешкодити цьому вибору у майбутньому [3]. Таким чином, можна констатувати, що раціональний шлях не виключає скороченого процесу обробки інформації за аналогічним механізмом перебігу, що й емоційний процес. По-друге, авторами моделі ELM не враховується існуюче ставлення споживача до торгової марки у вигляді обізнаності, емоцій, схильності та переконання. Але присутність, щонайменш, однієї з цих складових ставлення передбачатиме раціональну обробку.

Така ж точка зору зустрічається у сучасній моделі MAC, запропонованій у 2000 р. англійським науковцем Лондонської бізнес-школи Т. Емблером [12]. Модель передбачає почергову активацію пам'яті, емоцій та пізнання під впливом реклами. Згідно з цим підходом, який в теперішній час підтримує більшість рекламного співтовариства, на прийняття рішення пам'ять вливає завжди; пам'ять разом з емоціями впливають досить часто; а всі три компоненти – пам'ять, емоції та пізнання – досить рідко впливають на прийняття рішення.

Фактор обізнаності, за ситуативною моделлю Д. Далримпле та Л. Парсонза, досить важливий [2]. Основна перевага цієї моделі полягає у розгляді процесу рекламного впливу як ітераційного у динамічних умовах. Модель враховує попередню історію рекламування. Також слід відзначити, що в моделі вірогідності глибини обробки

інформації її авторами не відзначено, що відбудеться при нульовій вірогідності, тобто коли при певному емоційному шляху рекламний стимул не буде містити емоційну компоненту, яка не дозволила б рекламному стимулу загубитися в потоці інформації. Вдосконалення ELM за допомогою врахування цієї компоненти дозволить її розглядати як відображення процесу першого фільтру сприйняття, результатом якого є вибіркова увага.

Таким чином, на основі проведеного дослідження моделей рекламного впливу можна виділити ієрархічні та альтернативні моделі, що відрізняються послідовністю рівнів психологічного впливу (рис. 4).

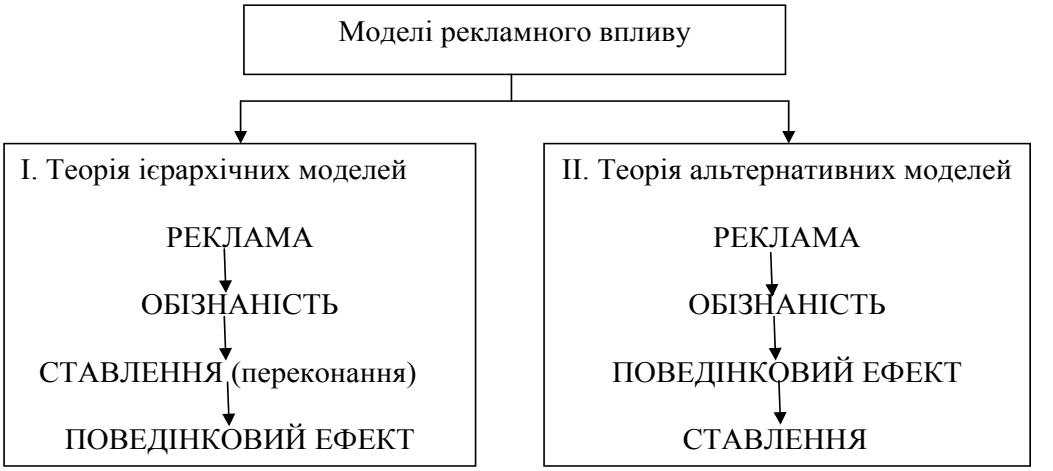



**Рис. 4. Сучасні моделі рекламного впливу**

На сучасному етапі, на нашу думку, більш актуальною моделлю рекламного впливу є модель «Теорія альтернативних моделей», яка показує, що певне ставлення до продукції підприємства може бути сформованим лише після купівлі товару підприємства. І залежно від того, чи залишиться задоволеним споживач після користування продукцією підприємства, він може сформувати своє певне ставлення до підприємства та його продукції.

На основі аналізу моделей рекламного впливу на поведінку споживачів пропонуємо власну модель комунікаційного впливу підприємства на споживачів (рис. 5).

Модель включає сім рівнів та характеризується шістьма стадіями. Перший та другий рівень належить до першої стадії – пізнавальної. Так, це перший рівень «незнання» вказує на те, що споживачам ще невідомий товар підприємства. До кількості споживачів першого рівня відносять тих споживачів, яких підприємство планує обслуговувати (сегмент потенційних споживачів). Рівень «поінформованих» споживачів показує ту кількість, що вже отримали інформацію про товар через канали маркетингової комунікаційної системи підприємства, та у випадку, якщо товар відповідає його потребам, споживач активізується у пошуку інформації і може перейти на наступний рівень моделі комунікаційного впливу.

Третій рівень «віддавання переваги товару підприємства» вже входить до другої стадії – «емоційної», адже він формує певне ставлення до товару в процесі порівняння товару підприємства з аналогічними товарами конкурентів. На цьому рівні у споживача формується певне ставлення до товару та переконання щодо його переваг.

Четвертий рівень «рішення про здійснення купівлі» належить до поведінкової стадії, коли споживач вже готовий до купівлі і здійснює її. На цьому рівні велике значення має якість товару та додатковий сервіс, які підприємство пропонує споживачам, адже у разі недоброякісного товару три наступні рівні в наведеній моделі не матимуть місця.

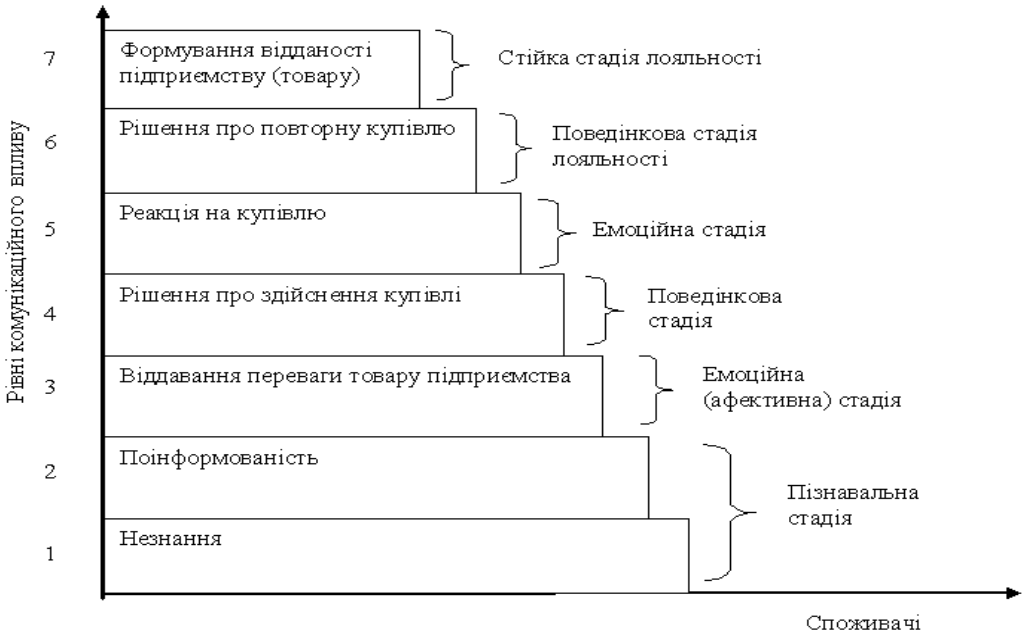



**Рис. 5. Модель комунікаційного впливу на споживачів підприємства**

П'ятий рівень «реакція на купівлю» відображає емоційну стадію, адже після використання товару у споживача буде сформоване певне ставлення до товару: задоволеність, незадоволеність або нейтральне ставлення. Якщо споживач буде незадоволений першою покупкою, то він не буде купувати товар підприємства вдруге і, звичайно, й мови не може бути про лояльність, яка формується у споживачів на сьомому рівні цієї моделі.

Шостий рівень «рішення про повторні купівлі» належить до поведінкової стадії, але відповідні дії споживача без позитивного проходження п'ятого рівня неможливі.

І, нарешті, сьомий рівень «формування відданості» належить до стадії лояльності, яка характеризується позитивним ставленням споживачів до товару та до самого підприємства, тобто споживачі повністю задовольняють свої потреби у певному товарі саме товарами підприємства і активно пропонують його своїм знайомим та друзям. Лояльний споживач виступає певним агентом, який сприяє просуванню продукції підприємства. Лояльні споживачі є найнадійнішою аудиторією, яка навіть у скрутні часи є відданою саме цьому підприємству.

Отже, підприємству необхідно чітко планувати стратегію просування і намагатися таким чином впливати на споживачів, щоб вони поступово рівень за рівнем просувалися до стадії лояльності. Основні цілі за рівнями моделі комунікаційного впливу наведено в табл. 3.

*Таблиця 3*

**Основні цілі маркетингових комунікацій за рівнями комунікаційного впливу**

| Рівень комунікаційного впливу | Цілі | Очікуваний результат |
|---|---|---|
| 1. Незнання | Створення інформаційного рекламного повідомлення про підприємство та його товар і доведення його до потенційних споживачів. | Поінформованість |

*Закінчення табл. 3*

| Рівень комунікаційного впливу | Цілі | Очікуваний результат |
|---|---|---|
| 2. Поінформованість | Стимулювання зацікавленості | Зацікавленість |
| 3. Віддавання переваги товару підприємства | Формування сприятливого ставлення до товару підприємства, надання додаткової інформації | Рішення про купівлю |
| 4. Рішення про здійснення купівлі | Спонукання до дії | Купівля |
| 5. Реакція на купівлю | Формування каналів зворотного зв'язку | Контроль якості товару |
| 6. Рішення про повторні купівлі | Забезпечення стабільності попиту | Стабільність попиту |
| 7. Формування відданості | Сприяння формування прихильності та лояльності | Постійні споживачі |

Таким чином, дослідивши ефекти комунікаційного впливу на споживачів, необхідно відзначити, що не завжди вони можуть виконуватись у наведеній послідовності (іноді можуть проходити паралельно, а іноді в іншій послідовності тощо), тому враховуючи специфіку діяльності підприємств та з метою отримання найкращого результату (ефекту), маркетингові комунікації необхідно планувати та реалізовувати згідно із запропонованою моделлю комунікаційного впливу на споживачів.

**Висновки**. У статті досліджено моделі ієрархії комунікаційних ефектів, які мають безпосереднє ставлення до формування системи маркетингових комунікацій підприємства, сприяють аналізу впливу звернень та забезпеченню загальної схеми постановки комунікаційних цілей підприємства. Проведений аналіз моделей комунікаційного впливу на поведінку споживачів дозволив запропонувати власну модель комунікаційного впливу, яка, на відміну від існуючих, доповнена додатковою стадією, а саме стійкою стадією лояльності. За допомогою стійкої стадії лояльності підприємство зможе згрупувати споживачів за рівнем їх лояльності, що спростить процес вибору інструментів маркетингу та сприятиме кращому задоволенню потреб споживачів. Використання запропонованої моделі комунікаційного впливу на споживачів сприятиме удосконаленню маркетингової комунікаційної діяльності підприємства, підвищенню його конкурентоспроможності та забезпеченню ефективності роботи підприємства в цілому.

## Список використаних джерел

1. Батра Р. Рекламный менеджмент: пер. с англ.: ил. парал. тит. англ. уч. пос. / Р. Батра, Дж. Майерс, Д. Аакер. – 5-е изд. – М.; СПб.; К.: Вільямс, 2000. – 784 с.

2. Бернет Дж. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Дж. Бернет, С. Мориарти; пер. с англ. под. ред. С.Г. Божук. – СПб: Питер, 2001. – 864 с.

3. Джоббер Д. Принципы и практика маркетинга / Д. Джоббер; пер. с англ.: уч. пос. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 688 с.

4. Джоунс Дж. Ф. Рекламный бизнес: деятельность рекламных агентств, создание рекламы, медиа-планирование, интегрированные коммуникации: пер. с англ.: ил. – парал. тит. англ. – М.: Вильямс, 2005. – 784 с.

5. Кутлалиев А. Эффективность рекламы / А. Кутлалиев, А. Попов – М.: Эксмо, 2005. – 416 с.

6. Лебедев-Любимов А. Психология рекламы / А. Лебедев-Любимов. – СПб.: Питер, 2002. – 386 с.

7. Музыкант В.Л. Теория и практика современной рекламы. Ч. II: монографія / В.Л. Музыкант. – М.: Евразийский регион, 1998. – 328 с.

8. Ромат Е.В. К вопросу об оценке эффективности рекламы / Е.В. Ромат // Маркетинг и реклама. – 2001. – № 53. – С. 21–22.

9. Ромат Е.В. Реклама в системе маркетинга: учебное пособие / Е.В. Ромат – К.: ИСИО Украины, НФО «Студцентр», 1996. – 224 с.

10. Росситер Дж. Р. Реклама и продвижение товаров: монография / Дж. Р. Росситер, Л. Перси. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2001. – 651 с.; ил. – Пер. изд.: Advertising communications & promotion management / J. R. Rossiter, L. Percy. – 2nd ed. – New York et al., 1997. – 546 с.

11. Уэллс У. Реклама: принципы и практика / У. Уэллс, Дж. Бернет, С. Мориарти; пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. – СПб.: Питер, 2003. – 800 с.

12. Хит Р. Скрытая власть рекламы. Как обработка информации в режиме сниженного внимания влияет на потребительский выбор / Р. Хит; пер. с англ. Е. Сысоевой. – К. : Изд-во А. Капусты («Агентство «Стандарт»), 2006. – 189 с.

13. Энджел Д. Поведение потребителей / Д. Энджел. – СПб.: Питер Ком, 1999. – 768 с.

14. Юдіна Н.В. Ситуативний підхід до управління рекламною діяльністю / Н.В. Юдіна // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту [Електронне наукове фахове видання] / ВІЕМ; Нац. бібл. України ім. В.І. Вернадського. – Електрон. журн. 2011. – Вип. 1. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/ portal/Soc_Gum/Vviem/2011_1/30.pdf

15. Keller K.L. Conceptualizing, Measuring, and Managing Customer-Based Brand Equity / K.L. Keller // Journal of Marketing. – 1993. – 57, №1. – P. 1–22.

16. Petty R.E. The elaboration likelihood model of persuasion / R.E. Petty, D.Rucker, G. Bizer & J.T. Cacioppo // Perspectives on persuasion, social influence and compliance gaining / in J. S. Seiter & G. H. Gass (Eds.). – Boston: Allyn & Bacon, 2004. – P. 65–89.

*В статье исследованы разные подходы к эффектам маркетингового коммуникационного воздействия на потребителей. Усовершенствована модель коммуникационного воздействия на потребителей, которая позволяет сгруппировать потребителей по уровню их лояльности, и упрощает предприятию процесс выбора инструментов маркетинга с целью удовлетворения потребностей потребителей и привлечения их к участию в коммуникационном процессе. Предложенный подход будет способствовать совершенствованию маркетинговой коммуникационной деятельности предприятия, повышению его конкурентоспособности и обеспечению эффективности работы предприятия в целом.*

***Ключевые слова**: анализ, модель, потребитель, влияние, эффект, предприятие.*

*The article investigates the effects of different approaches to marketing communication impact on consumers. Improved communication model impact on consumers, which allows you to group consumers in terms of their loyalty to the enterprise and facilitates the process of selecting marketing tools to meet the needs of consumers and involve them in the communication process. The proposed approach will contribute to the improvement of the marketing communication of the company, increasing its competitiveness and ensure the efficiency of the whole enterprise.*

***Key words**: analysis, model, consumer, impact, effect, enterprise.*

*Одержано 21.02.2014.*

# ABSTRACTS

УДК 330.1 **M. Nobel**

## THE DYNAMITE KING AND THE RUSSIAN ROCKEFELLERS – ALFRED NOBEL AND HIS TWO BROTHERS

Unique historical materials based on the recollections of family members of Alfred Nobel are given, which highlight its establishment as an outstanding entrepreneur, the vital interests and predilections of Alfred Nobel, which ultimately determined the choice of the nominations for the famous prize are also listed. The remarkable fact that Stalin was in his time helping worker at Nobel factory is noted, the causes that led to the fact that Alfred Nobel did not create the family had been analyzed.

УДК 330:001 **D. Ryazanov, I. Korskova, I. Savushkina, A. Selivanov, V. Tyutyunnik**

## NOBEL LAUREATE IN ECONOMICS – HEROES OF AN ANNIVERSARY OF 2014

Swedish bank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel is sixth Nobel award and one nomination, not provided in the will of the famous Swedish inventor. Its establishment in 1968, the Nobel Foundation demonstrates the important role of the economic sphere of activity in the life of modern man. The awards are granted Royal Swedish Academy of Sciences, which is the working body of the Premium Committee, elected from among the members of the Academy for three years.

From 1969 to 1913 Memorial Prize in Economics was given 45 times, only 74 awarded laureate.

An important issue is to examine the legacy laureates in Economic Sciences James Heckman, William Sharpe, Robert Solow, and James Buchanan, whose anniversary is celebrated in 2014

Nobel International Information Center (NIIC) has prepared a brief biographical overview of archival, library and museum materials, which it has at the moment. NIIC has a complete list of works all four winners, who entered into a database and processed Scientometrics, many copies of these works, as well as many scientific and biographical materials; some of them. In NIIC are also extensive portrait galleries on each winner, photographs which are made by one of the authors at the meetings with the winners in different years.

УДК 635.1:634.7 **Iu. Amelina**

## MODEL OF CREATING THE OPTIMAL RANGE OF ORGANIC VEGETABLE AND BERRY PRODUCTION IN GREENHOUSES

Based on the theory of production diversification economic and mathematical model was developed by which a manufacturer of organic products of covered ground can generate an optimal range of products for year-round conveyor production of vegetables and berries. This model allows focusing on the most revenue, also respecting the technology of organic greenhouse production. Calculations are made using the software MS Excel.

Using the model during the process of combining the species and varieties of organic production in the greenhouse complexes allows the entire year receive quality vegetables and berries and sell it at the best prices, increasing the financial stability of the enterprise.

УДК 669.018.025 **Y. Aristarov, I. Scherbyna**

## THE LEVEL OF COMPETIVENESS OF DOMESTIC HIGH-ALLOYED PRODUCTION AND THE PROSPECTS OF ITS INCREASING

The main reasons for losing technical potential and sales markets of high-alloy products is the absence of current assets, lacking modern technical equipment, poor work motivation, the absence of tungsten and cobalt at the domestic market, the lack of domestic producer protection of hard-alloy from unfair competition.

Using expensive raw material in production requires a tough control over production process and extra expenses for providing quality.

Nowadays there is a question connected with prospects and directions of hard alloy branch development.

This research reveals the properties of hard-alloyed production which cause the ability to satisfy the consumers' needs according to their application and reflect the quality of products. To estimate the achieved level of quality of mass hard alloy production were conducted the comparative investigation s of production operating indexes at some leading enterprises and was assessed the quality level of hard alloy production.

In spite of good indicators of some hard alloyed parties, in general, the level of mass production at all enterprises was unsatisfactory. Heterogeneity of cutting properties testifies the technologic instability at the enterprise. Low quality indexes are caused by poor technological equipment used at the enterprise and breaking the rules of its exploitation.

The major problems the enterprise faces today are low quality of powder mixtures for sintering, outdating sintering technology and old working up of half-finished products.

To improve the hard alloyed production quality and increase the enterprise competiveness there have been suggested some ways:

– to use the outgoing components of the mixture instead of the ready mix itself
– to conduct a detailed metal and graphic analysis of mixes and correct the grinding and sintering regime taking into account the quality of the initial raw materials and certain conditions for manufacturing products.
– To improve labor conditions and production culture.
– The implementation of ISO system of quality control at the enterprise will provide renewing of hard alloy properties and production stabilization.

УДК 330.322

**Yu. Bartashevskaya**

## THE CHOICE OF THE METHOD FOR MINIMIZING INVESTMENT RISK OF ENTERPRISE

In the development of the Ukrainian industry investments play the very important role. It helps to activate the investment process, to implement the new technologies, to product the competitive products. In this case the making decision about investments' attraction and their implementation should take into account the risk of investment activity, which is one of the main obstacles to invest in the country's economy. In this connection, the problem of minimizing risk, and hence the choice of effective minimization method is an urgent problem, which should be solved.

In the article the choice of the most effective method of minimizing the enterprises' investment risk in the process of the investment project' implementation was justified. The necessity of comparison of the possibility of using the method of minimizing with potential costs of its implementation as a basis for reasonable choice was argued.

УДК 004.03

**W. Bieletsky**

## GAMIFICATION– LEARNING BY DOING AND FUN?

Today distributed simulation games for managers. During the training participants to stimulation game experience is enriched and expanded the association, which allows to make better decisions in the actual management of the company. The game allows to acquire new skills, make decisions under conditions as close as possible to the knowledge of which is to direct learning by doing. Because of these characteristics simulation games have become a permanent set of effective methods of training managers. In recent years, the growing popularity of games (mostly PC) contributed to the emergence of the concept of gamification or use of property, methods of philosophy of play as a methodology for the management of the company. The author discusses the possibility of using gamification and increase the use of simulation games for teaching various aspects of management control.

УДК 330.101

**S. Belyaeva**

## ECONOMIC THEORY OF CLUBS AND PUBLIC CHOICE IN THE CONTEXT OF A BALANCED DEVELOPMENT OF SOCIETY

Decision-making at the state and local levels, in Ukraine have reasonable theoretical basis for the effective implementation of real effective processes to solve current and strategic goals, motivational factors specific power (political, economic, etc.) in conjunction with the violation of the rules of «fair play «sucked

into the vortex of society socio-economic, moral and ethical conflict, and were exemplified by today's events in the state (at all levels).

Consideration of public opinion, the mechanism of incorporation of personal (private) and public interest should be based on the implementation of state and issues of life of each community. We can not agree with the opinion expressed by A. B. Dolgin, based on the theory of social choice, J. Buchanan and basing the theory of clubs it's time to focus on developing the capacity for collective action, emphasizing that the primary and secondary capital allocation approach that completion, and warn society about what it would be bad if society does not find a peaceful way to discharge its energy.

Analyzing A.B. Dolgin opinion on the importance of the Internet for the consolidation of society, scientist focuses on what should dispose this opportunity and access to the case, in particular towards its organization, rules and their efficiency. Analyzing the situation (within the revolutionary and military events, and in peaceful opposition to the criminal authorities) in the field (in the regions, cities, districts, villages Ukraine) could not agree with the opinion of scientists who as individuals and collective practices should be required to perfect the rules to which they are subject, at a time when the overall success of any team depends, besides, the composition of the members of a given framework of tools and rules. In the most general form of the ability to act in a group determined by the balance of three factors, including the degree of general interest and recognition of the participants, the power of individual motivation and cohesion and interaction costs.

Suitability of the contract is the result of hard work of people with people, work practice, methodically equipped and persuasive with the results. The most important aspect is the tools and rules of engagement. Hence our reliance on computer automation, all the economic meaning of which is to make the most simple control on the implementation of the rules. Club net present itself as the highest form of social network and become a new stage of evolution of the Internet, as evidenced by the ability of users to study online network, on occasion, to rally them around a certain idea or a specific event. The events of recent months in Ukraine as its capital, and in some regions, cities, towns, marketplaces confirm the practical value expressed in economic theory of clubs and social choice statements.

УДК 336.77

**T. Bolgar**

## PROBLEM CREDITS OF BANKS AS A RESULT OF CREDIT RISK IMPLEMENTATION

Taking into account different approaches to the determination of the category «a problem credit» it was suggested to use the following determination: a problem credit is a credit on which one or two payments were not made on time, or there were circumstances which caused doubts in relation to the timely and complete credit return due to financial instability of the borrower, insufficient material well-being or material credit unwell-being, or owing to other reasons which influenced the possibility of failure to return credit and interests for its use by a borrower.

The factors of problem credit origin are considered. They are divided into three groups: external factors in relation to a bank and contractors (changes in legislation, political, economic situation in a country, unemployment rate, level of inflation, development of industry, force-majeure circumstances); interbank factors (factors which are directly related to the credit policy of a bank); factors which are related to activity of the borrower (insufficient level of management on the borrower's enterprise; unexpected circumstances related to the provision of credit (loss or worsening of property quality); a change of the borrower's financial state for worse; the absence of experience of doing business; decline of borrower's products quality; borrower's moral and ethic qualities; inefficiency of implementation and paying back of credit project).

Having determined the connection between the level of credit operation risk and credit problem, the formula of problem credit calculation is offered.

УДК 332.012.2

**L. Bukharina**

## THE PROCESS OF MANAGEMENT AND SELF-ORGANISATION OF REGIONAL SOCIO-ECONOMIC SYSTEM

A transformation of management paradigm requires imperative consideration of regional characteristics determinants and actualization of strategic management research in mesoeconomic context. Investigation of the processes of management and self-organization of regional socio-economic systems

for the purpose of determining their common patterns of evaluation is grounded. This makes it possible to form a scientific basis to improve the methodology of strategic management of regional socio-economic systems.

The effect of synergy, which takes place in addition is a significant factor for the intensification of reproductive processes and has a chance to ensure the increase of regional production, to attract free resources and to improve the quality of life and social stability in the region in a short time and for relatively not high expenses. There are two types of strategies according to the characteristics of self-organizing systems. The first type is focused on the evolutionary development, the second type is revolutionary. The last type of self-organization amends the quality of structure and changes the allocation of responsibilities in the regional socio-economic system.

Conditions for the emergence of self-organization include: the availability of the necessary environment with a large number of interacting elements; openness of the system for access of energy and resources, which is required for changing conditions of system's elements; information isolation of the system.

Thus, the evaluation of socio-economic systems, like other complex systems, is also in progress as a result of self-organization processes, which include periodic variable destruction of the old and new structures.

УДК 338.27

**T. Vakarchuk**

## STATE REGULATION AND FORECASTING OF DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY

Macromodel of state regulation of economy of Ukraine was constructed in article with the help of production function of Menkiw-Romera-Weil. This function takes into account the human capital and the scientific and technical progress (STP), which is neutral on Harod.

The production functions are widely used in macroeconomics modeling, as one of the most effective tools, as they are aggregated and characterize dependence of a parameter of a cumulative public product from major factors of manufacture.

Function of neutral on Harod STP is based on the calculation of Solow rest and on the use of one approach by A.A. Akaev. This function plays the important role in the obtained results. It has allowed to receive the adequate description of the fact sheet GDP of Ukraine and of Russian Federation and it can be able to forecast of dynamics GDP for the certain period in the future under condition of a stable economics – political situation in the countries.

In article the author also received curves of basic rate of growth neutral on Harod STP. With the purpose of comparison of the received results the similar questions were considered for economy of Russian Federation.

УДК 330.322(477)

**M. Vakulich**

## MONITORING OF THE UKRAINE'S ECONOMY INVESTMENT CLIMATE

The modern global economy is characterized first of all increase attention to questions of the efficiency of enterprise business in the conditions of financial markets stabilization global, liberalization of movement of capital. One of the dominant elements of Ukraine's development in modern conditions is the investment of the effectiveness of their use depends on the status of production, the level of technical equipment of the enterprises and the ability to solve social and environmental problems of the national economy. The nature of investment processes, their intensity and effectiveness, as well as their management relies on measurement include the investment climate that has formed in the State. In addition, globalization processes affect the relationship between the subjects and require from them qualitatively new managerial approaches. After all, modern economic development associated with the acceleration of information processes, the need to obtain the appropriate data in the shortest time. You should pay attention to the fact that the society entered the information age, which requires the adoption of non-standard solutions and the use of new approaches to the management of the economy in General and the activities of individual business entities. Modern strategy of development of economy of Ukraine must be tailored to use monitoring in the management of the investment climate. Under such conditions, the role of monitoring as a system that can provide a harmonious combination of the requirements of all participants in the economic-legal relations, which initiate implementation of a strategy for the development of the national economy.

УДК 336.74(477) **V. Varenik**

## DIAGNOSTIC ANALYSIS OF THE MONETARY FLOWS OF THE NATIONAL ECONOMY

The main purpose of the diagnostic analysis of monetary flows is to identify adequacy level of formation cash assets, efficiency their using and timing of positive and negative monetary flows of the state.

The components of the diagnostic analysis of monetary flows of the national economy are: the purpose of the diagnostic analysis of monetary flows, the problems of diagnostic analysis of monetary flows, objects of diagnostic analysis of monetary flows, users of diagnostic analysis of monetary flows, data processing technology.

The diagnostic analysis model of monetary flows in the national economy involves a three-tier assessment (global, local and operational levels) on indicators of solvency, uniformity, synchronicity, deficit and balance that provides a comprehensive diagnosis of the monetary flows management of the national economy at the macro-, meso-and micro levels.

УДК 663.2:001 **A. Garkusha, E. Smyrnov**

## COMPREHENSIVE ESTIMATION OF BALANCED DEVELOPMENT OF THE WINERY ENTERPRISES: SCIENTIFIC-METHODOLOGICAL ASPECT

The purpose of this article is to develop the scientific and methodological approach to estimation of balanced development of the winery enterprises, which takes into account the branch peculiarities of their economic activity.

The research is based on the methods of constructing dynamic standards (for regulatory streamlining of development indicators of the winery enterprises by types of business processes) the multidimensional statistical analysis, matrix theory and rank correlation (for calculating the coefficients of balanced development of the winery enterprises by type of business processes).

The article contains a justification of scientific and methodical approach to estimation of balanced development of the winery enterprises, which is based on the use of structural dynamic models of regulatory streamlining of development indicators by types of business processes that reflect the key branch peculiarities of economic activity of the wine industry enterprises.

The proposed approach allows to estimate the proportionality of changes in quantitative and qualitative indicators of the most important business processes of the winery enterprises, as well as to determine the type of their development (balanced, well-balanced, insufficiently balanced and unbalanced).

УДК 339.371.22 **L. Garmider**

## ASSESSMENT OF INTERESTED PARTIES' SATISFACTION OF STAFF POTENTIAL DEVELOPMENT OF TRADING ENTERPRISES

The indicator of all interested parties satisfaction becomes the main criterion of improving activity of any organization in economically developed countries.

The article analyzes the approaches and methods how to estimate the interested parties' satisfaction of the enterprises. Methods of a quantitative assessment of this indicator and determination of its dependence on characteristics of staff potential development process of trading enterprises are developed insufficiently.

From all interested parties methods of an assessment of consumers' satisfaction and workers are most developed. Absence of the unique approach to determination of interested parties' satisfaction which considers features of staff potential development of trading enterprises is proved.

A method of an expert assessment of interested parties satisfaction of staff potential development of trading enterprises with the application of procedure based on a method correlation analysis have been developed.Experimental check and adaptation of an expert method of interested parties assessment of staff potential development was carried out at trading enterprises LLC «ATB-market».

On the basis of results correlation analysis actions the interested parties' satisfactions of staff potential development of LLC «ATB-market» directed on increase were certain.

For realization of the offered actions the staff potential of the enterprise should have the corresponding competences which mechanism of formation will be opened in the subsequent research.

УДК 339.727.22

**G. Glukha**

## DIRECT FOREIGN INVESTMENTS IN THE ECONOMIC GROWTH CONTEXT

The article focuses upon the conceptual problem of national economic growth and direct foreign investment interdependence.

Primarily the article theoretically justifies the dependence of national economy development on the foreign investments inflow and in addition identifies main factors that attract these investments into a certain country depending on the state of its economy. The trends and perspectives to attract foreign capital to Ukraine have been analyzed.

Moreover to see the real picture we have taken the UNCTAD data and analyzed the economic activity of 20 countries that in 2012 received most of the foreign investments. 8 of them are the developing economies whereas 11 are developed ones.

Among the developed economies the foreign investments increase made 78%, among developing – only 22%. 9 countries have growth rates more than 3.73% (data on British Virgin Islands is not included). The leaders of attracting foreign investments – 8 states of 11 in particular, have the growth rates lower than the average global indicators. That is why it is difficult to state whether the rate of foreign investments and growth are characterized with the positive correlation. The developing countries – 5 from 8 have steadily high growth rates.

12 countries are among 20 world leading net importers (highest current account deficit in 2012), 5 states are among the biggest net-exporters. Only 3 states (China, Russia and Hungary) among 8 developing economies have active balance of payments, others unfortunately have current account deficit.

As for savings in 11 countries for the last 3 years their share in GDP reduced. In 9 states their share in the contrary increased. The average savings share in GDP from 1990 to 2012 made 23%. Among those states that attracted most of the investments in 2012 8 have the biggest savings share (China – 49%, Singapore – 46%, Indonesia – 33 %, India -30%, Russia – 28%, Hong Kong – 28%, Sweden – 26% and Australia – 25%). US have the 10% – least saving share. Thus we come to conclude that there is no direct interdependence between savings share in the GDP and the amount of foreign investments attracted. However among the biggest foreign investments recipients from 1990 to 2012 we can observe certain correlation between the amount of foreign investments and the savings volume.

In fact we have identified correspondence between the foreign investments inflow and real GDP growth in all the states (excluding British Virgin Islands for the lack of data on the matter)

As for Ukraine for the last years we can observe foreign investments inflow decline. The statistical data for 2012 have shown only 11% growth.

Thereby taking into account direct interdependence between foreign investments allocation and real GDP growth we consider of the utmost importance for Ukraine to create condition conducive to attract more foreign investments. The highest priority here is to overcome obstacles that destroy the fabric of economic growth.

УДК 330.341

**L. Golovko**

## HUMAN CAPITAL AS THE RESOURCE FOR ECONOMIC DEVELOPMENT

The studies have been concentrated on the human capital. The main goal of research is formation and development of human capital as a resource for economic development of the economy of Ukraine.

The author of the article is going to discuss the human capital concern of Ukraine's economy: the sources of its formation and social consequences.

Author investigates the structure of human capital, components and economic aspects of human resources in new conditions of managing and studying the influence of main factors of increasing quality of human potential.

The main aim of investigation is to demonstrate the analysis of conditions and factors which influence the development of industry human development, to show the problems and priority guidelines of the innovative development of human resources. The author is trying to solve the problem of practical importance. We carry out the research work to confirm the theory that economic laws of development of human capital and intellectual capital really work.

Author managed to obtain results showing:

Theoretical concepts of human resources;

Tendencies of its transformation in a course of historical progress;

The determination of its place and role in economic system.

Approaches to theoretical concepts of human resources, tendencies of its transformation, the application of the basic ideas and techniques for practical solution of human resources quality increase is considered in the same article.

УДК 629.3.027.5

**O. Grankin, A. Zhytnytskiy**

## ACTIVIZATION OF RUBBER RECYCLING IN UKRAINE

The object of the study is the economic processes of certain types of rubber tires commodity markets in Ukraine, which determine its trends and prospects in the country.

The subject of the article is the economic processes connected with the capacity of the market, which sales goods in a given period of time at a given price level.

The aim of the article is generalizations of the main results of leading Ukrainian and foreign scientists who determine the basic dominants of functioning recycling production of automotive tires in Ukraine in the context of the documents of the United Nations (UN) on ecological and energy problems.

The results of the research:

1. The market size of rubber pneumatic tires in Ukraine in was calculated;

2. Regression model was constructed to identify the criteria that may affect the capacity of the tire market in Ukraine.

3. It was found that the tire market in Ukraine is rather saturated; the purchasing power of the population is increasing every year, at the same time reducing the capacity of the market.

Based on the material, which was given above, we found that the occurrence of a new brand of Japanese TNC as an official representative or the importer is necessary, because the full range of services will be provided formally, it means, it will be included to the accounting of each of the representative offices replenishing the state budget through taxes.

УДК 336.7

**O. Guzeyev**

## ON EXCHANGE MOTIVES AND ANTICIPATION THE COURSE OF TRADING

The work presents analogies between the gambling and musical improvisation. Points of contact for economic and musical categories are identified.

It shows an example of using musicology for specifying the name of investments effectiveness index. W. Sharpe has offered it to demonstrate return on assets per risk unit. We offer naming this index a Sharpe's minor coefficient.

The relationship of musical form and language of money through mathematical prism is demonstrated. If financial calculations represent «the movement by the numerical series», then gamma of sounds represents «the movement by musical series». Number is used to express duration, frequency and sound volume. Tempo in music also corresponds to «the number of the metronome».

The system of musical note recorders the progress of trading is proposed, representing changes in asset prices in the form of «musical piece». Notes may stand for trading pauses and rhythm. Price jumps can be expressed by changing the timbre.

Using musical representation during the course of trade can improve the working conditions of exchange specialist, who have poor vision. The system of musical note recorders the course of trading allows «locking stock database with the security lock» preventing from unauthorized access. Static price chart is transformed with notation into a dynamic and interpreting mechanism. Discrete time of trade becomes experienced by continuity.

The proposed system allows embodying the course of trading into a form with the properties of source mobilization a conductor's intuition, often to anticipate the direction of assets price change.

УДК 330.1

**V. Dolyatovsky, M. Grechko**

## SCIENTIFIC SECTOR OF GENERATION OF KNOWLEDGE: STATE AND PROSPECTS IN THE CONDITIONS OF TRANSITION TO INNOVATIVE MODEL OF DEVELOPMENT

In article the role of scientific sector of generation of knowledge in the conditions of transition to the innovative scenario of development of national economy of Russia is investigated. It is revealed that the sci-

entific sector of generation of knowledge plays a strategic role at creation of the innovative economy which efficiency is defined by mainly intellectual and technology factors.

Diagnostics of a condition of scientific sector of generation of knowledge of economy of Russia is carried out and its inability to provide transition from the inertial script of development for the innovative is proved. Preservation of primitive structure of national economy is bigger aggravating competitiveness loss in the international markets of hi-tech production results. The role of science and innovations are considered when forming post-industrial model of development, transition to new technological way is real only for the countries possessing strong scientific and technical potential. Russia, to category of these countries as of a present situation, doesn't belong.

The axial problem of innovative development of domestic economy – lack of innovative demand taking into account what the main way of further development is defined. It consists of two interfaced vectors: (1) blocking of not innovative sources of economic development and (2) stimulation of use of innovative sources, and first of all – human development, transition to its active development and application.

World tendencies of development of the sphere the research and development consisting in are revealed: (1) shift of the center of additional cost from a production phase of goods on a design stage; (2) reversive nature of process of placement of productions.

УДК 65.011.3

**L. Donets, A. Sergeeva**

## SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL TOOLS FOR MANAGEMENT OF THE ECONOMIC STABILITY OF THE ENTERPRISE TO RISK

The article aims at improving the scientific and methodological tools of management of economic stability of the enterprise to risk. The study used the method of comparative analysis of different theoretical approaches to the definition of «risk», «risky situation», «economic sustainability of the enterprise»; economic- analytical methods , imaging techniques.

The main findings contained provisions scientific novelty and having practical significance include:

– Improvement of the scientific and practical management tools enterprise economic stability at risk, which contains the serial algorithm of actions aimed at managing the economic stability of the enterprise, taking into account of the risk situation in each of its business during the implementation of the project changes. Using this approach helps prevent the reduction/loss of the economic sustainability of the enterprise caused by the occurrence of the risk situation;

– Has been further developed technique for determining the complex index of the risk assessment, based on a system of analytical indicators of economic stability of enterprises by their business processes;

– Highlighted the determinants of risk management reduction/loss of the economic sustainability of the enterprise into which the level of risk zone economic stability and types of potential losses.

УДК 334.716:316.3

**S. Dubinskiy**

## STRATEGIC DEVELOPMENT OF SOCIAL SPHRERES IN INDUSTRIAL ENTERPRISES

Strict competition, constantly increasing prices on energy, falling demand, obsolescence, it is not the whole list of challenges which must be resolved in the shortest terms by enterprises in the machine building industry. Besides, such special sphere of engineering enterprises improving as a social sphere is a recipient in all industrial areas. Without denying the necessity of its existence, we need to reform it with equal attention as the main production. All this requires a lot of fundamental changes and enterprises' activities reforming.

It has been determined that since the early 90s, the social spheres of large enterprises have been gradually declining. If the first stage of negative changes in the social sphere which took place in 1992-1999 was explained by objective factors of social and economic slowdown in the economy, then the second stage in 2000-2006 defined a clear rebuff of social services in industrial enterprises from the main industry while restructuring and privatization implementing of the leading enterprises majority in Ukraine.

Crisis managers of industrial enterprises have always paid special attention to the conditions of appropriate strategies that allow consider changes of the environment in the fastest way, adapt to them and identify ways to overcome the negative factors. Thus, if the strategic managerial aspects of primary production are used widely, the implementation of strategic managerial tool into the social sector of industrial enterprises is still quite rare in Ukrainian manufacturers.

Therefore, the given work suggests directions to improve management of the social sphere in industrial enterprises developing and implementing appropriate strategies.

УДК 629.783(477)

**I. Dulska**

## STATE-PRIVATE-PUBLIC PARTNERSHIP FOR DEVELOPMENT OF UKRAINE NATIONAL SATELLITE COMMUNICATION SYSTEM

Ukraine has space technology, advanced rocket and space industry, but still hasn't its own satellite communication system. Therefore, there is need of a search mechanism to attract private capital for the public space development programs, activation of state-private-public partnership and the provision of investment attractiveness of satellite communication systems, because the cost of the project is significant, and government funding allows to satisfy only some of the needs. After all, the competition is high on the market of satellite communication operators.

This is facilitated by a high level of profitability of the industry operating activity in Ukraine. Ukraine has established a network of satellite broadcasting providers, but it should be improved technically and legally towards implementation of the signal coding policy. Also space industry deregulation is required.

There is necessary to harmonize the tasks of Ukraine Space Program for 2013-2017 years with the same EU platform and reformat its architecture from application to platform which should be built on enhanced mechanism of state-private partnerships as a state-private-public partnership as an equal cooperation institution between public authorities, private and public sector. It is necessary to overcome its defects such as excessive bureaucracy, non-partner and non-market type of entities relationship, state inflexibility, consumption behavior type with respect to the state budget. To form a broader state-private-public partnership base alternative mechanisms to attract investment should be used – people's IPO, investment crowd funding.

УДК 378-057.87

**R. Boyd Johnson**

## TESTING CULTURAL INTELLIGENCE OF UKRAINIAN STUDENTS

Within the framework of partnership between the USA and Ukraine, in 2012 a joint Research Project «Cross Cultural Competences and Cultural Intelligence: Case Study in Ukraine» was launched by the Dr R. Boyd Johnson and the Institute of Sociology at National Academy of Sciences of Ukraine. CQ is defined as an individual's capability to function and manage effectively in culturally diverse settings. This is a very popular concept all over the world. CQS center in the USA shares data on the CQS level of different counties with widespread practical application – use for managers all over the world.

Ukraine was chosen for this study because of its unique position historically, politically, culturally, and geographically. Recent political and social changes indicate relevance of CQS studies for Ukraine.

The CQS Instrument measures four capabilities: CQ-Drive, CQ-Knowledge, CQ-Strategy, and CQ-Action. CQS was first tested in Ukraine in 2012-2013. The goal of the US-Ukraine project was to translate the Cultural Intelligence Scale (CQS) into Ukrainian and Russian (Phase 1), test CQS in Ukraine among students in Kyiv (Phase 2), measure CQS level Ukraine-wide (phase 3).

During phase 2 of the research the four CQS factor structure was tested for validity and reliability in the Ukrainian and Russian versions of the survey. Phase 2 involved a pilot test with 341 students from the Taras Shevchenko National University in Kyiv, Ukraine. These included students from the first to fifth year of studies, in a wide range of degree programs, with 96 males and 245 females. Both versions (Russian and Ukrainian) were randomly distributed (bilingual students).

Positive factor loadings on scale items and positive correlations between the four factors were found. The full CQS of 20 items correlate with the short CQS of 9 items 0.952 and is significant at the 0.01 level, what is the good evidence of validity of a short CQS. Among the important factors of CQ are socio-demographic settings, foreign language skills and international experience which predict general CQ and some of the CQ dimensions. This also fully supported by the results of the previous studies. Ukrainian quantitative study of 341 students methodologically reinforced the results of the previous qualitative phase 1 and reaffirmed the CQS validity and reliability.

УДК 332.012.2:001.76

**E. Zhukov**

## KEY TASKS OF MODERNIZATION SUSTAINABLE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE STATE

At present, the international community is going through an era of «great change.» Understand the reasons that led to serious negative changes are the most important challenge facing mankind. According to the author, the main cause of modern human civilization experienced difficulties and troubles – a «disruption in the minds of» most of the world's population, caused by a powerful «virus of liberalism.» In the XXI century, mankind will inevitably have to make a choice between the two meanings of life. Continue to live by today's insane laws of chaos, i. e in the fierce eternal struggle with the environment, nature, and other people in order to satisfy their biological needs and passions, or start to live together in harmony with the environment, other people in order to create a reasonable NOO- civilization. This choice and answer to the main questions: 1. What is the cause of the unstable global economic and social development? 2. To be or not to be on planet Earth present human civilization?

УДК 330.101

**A. Zadoia**

## DOMESTIC AGGREGATE DEMAND: STRUCTURE AND DYNAMICS

Dynamics of aggregate demand largely determines the dynamics of the entire economy, as its satisfaction creates extra motivation for productive activities. According to the degree of satisfaction of aggregate demand could be judged on the results of the economy as a whole. However, the general theoretical position on the relationship of aggregate demand and aggregate supply are not always confirmed in the Ukrainian economy, which required further analysis of the dynamics of individual components of aggregate demand.

To investigate the dependence of economic dynamics of aggregate demand introduced a new concept of «domestic aggregate demand». The role of internal (domestic production) and external (import) sources of satisfaction the internal aggregate demand were analyzed. The analysis showed that there is a close relationship between the dynamics of domestic aggregate demand and the cost of imports. It is confirmed by the calculation of Average and marginal propensity to consume imports, as well as the elasticity of imports to domestic aggregate demand.

Accelerate economic development in Ukraine by stimulating aggregate demand is not possible, because there is no mechanism of momentum transfer from aggregate demand to aggregate supply. Absence reasons of adequate supply response to growing demand have an institutional character: distorted consumer values, lack of civilized business principles, corruption economic systems, etc. Therefore, the traditional recommendation of the Keynesian school of the need to stimulate aggregate demand to accelerate economic development in Ukraine does not work today. Without the formation of rules that encourage import substitution, overcoming economic backwardness of Ukraine is not possible.

УДК 314:330.1

**A. Zlotnikov**

## DEMOGRAPHIC PROBLEMS IN THE CONCEPT OF NOBEL LAUREATE IN ECONOMICS

In the article the concepts of Nobel Prize Winners in economics in the reflection of current demographic problems are presented. Among them are the following: the concept of new economic order of J. Tinbergen, his idea of interdependence of social communities in global scale, and interconnection of demographical and economic processes; globalist approach of R.M. Solow – demographical responsibility of present generation to the future ones; S.S. Kuznetz' «long waves» economic growth concept and his approach to the problem of population optimum; methodological approaches of G.K. Myrdal for active state policy in demographical development; the influence of Th.W. Schultz' human capital theory to the new concept of demographical development; the importance of J.J. Heckmann and D. McFadden ideas for taking into account in demographical processes the specific human capital; the proliferation by G.S. Becker of market economy mechanics to demographic family relations; demographical views of A. Sen, W.W. Leontief, P.A. Samuelson, F. Modigliani, T. Haavelmo, P. Diamond, D. Mortensen, Ch. Pissarides etc.

УДК 332.012.2 **L. Zlotnikova**

## SOCIAL AND ECONOMIC CONTRADICTIONS OF COMMON GOODS PRODUCTION

The reformation of productive and economic relations on the former USSR territory is maintained during the transition of the civilization from one state to the other. Industrial production, material goods, steady striving to increase them exhausted themselves. The trend for enhancing of the role of human and the process and results of socialization is increasing. Final results and social production effectiveness are more and more depended from production organization, distribution and availability of common goods. The most important of them at present are education, health care, culture and infrastructure. Governmental structures are responsible for their state and development. But this does not mean that government must produce common goods, sell, control and create favorable conditions for their development.

The state of production and distribution of common goods gives the opportunity to formulate contradictions which exist in economic theory and practice. Unscientific symbiosis of private and public property in the sphere of common goods production lays latent foundations for hindering of human development, creates nourishing environment for uncontrolled using of budget resources, conserves state monopoly in the sphere of distribution and availability of common goods. Social and economic significance of common goods is intensified by the growth of impact of education, health state at human life length and effectiveness of socialization.

УДК 346.2 **L. Karaseva**

## ON THE ISSUE OF RATIONALITY AND IRRATIONALITY OF THE CHOICE OF BUSINESS RUNNING SUBJECTS

Structural-level approach in studying the business running system that is viewed as interaction of technical-economic, social-economic, organizational-economic, institutional and basically economic sublevels, enables us to touch upon the problem of rationality of business choice, on the basis of theoretic ideas of transformed (modified) forms of economic relationships, about their modifications during the process of transition from one level on to the other, modification of the behavior and activity of economic subjects. Development of the inner essence of the economic relationship is given its complete social acknowledgement in the very fact of implementation of business interests of business running subjects by means of business behavior and economic activity.

The author's view of rationality possesses two shades of its meaning. The first is the correspondence of transformed forms with the social-economic nature of the economic relationship. The second one (in case of subject-objective approach) is the expediency, validity of the business activity from the point of view of objective economic interest of the acting subject.

The special problem in the sphere of applying subject-behavioral approach as a subject-subjective approach is associated with the subjective realization of economic interest. Business choice is formed on the basis of subjective individual recognition of social-economic roles, statuses, organizational and institutional norms and establishments that actually function in the actual business running system.

It is strongly recommended to differentiate between the extent of rationality and the problem of «irrationality» of the actions of the business running subjects. In case of limited rationality we should highlight the fact that other conditions being equal, economic interest is preserved to some definite extent as the basis of business interest.

Definite historical motives of business running activity and the forms of manifestations of economic relationships are determined by social-psychological, national and cultural reasons. They are able not only to modify the subject of economic interests and consequently the purposes, making their borders rather flexible, but also to deform them, for example, when the basis of business choice is not economic, but political or moral, or some other non-economic choice. The activity of subjects can be irrational according to economic criterion, but rather rational according to political, moral or some other motives.

УДК 330.322 **N. Keshenkova**

## GENESIS OF THE «INDIRECT INVESTMENT THEORY» DEVELOPMENT

A great emphasis on a problem of indirect investment is being paid nowadays among experts in science. Russian scientists extensively discuss a question connected with the main principles and results of the influence of this theory in modern financial world.

Let's consider the main stages of the «Indirect investment theory» building-up. The first stage of the investment theory development dates back to 20s-30s of the 20th century and represents the period of indirect investment theory origin as a science on the whole. This stage is described in works of I. Fisher (theory of rate of interest and discounted cost).

The second stage is the stage of «modern investment theory» (1952) represented by works of H. Markowitz. In the first half of 60s W. Sharpe, the pupil of Markowitz suggested a one-factor model of capital market, where such characteristics of shares as «alpha» and «beta» appeared for the first time. On the basis of the one-factor model W. Sharpe suggested a simplified method of portfolio choice, which reduced the problem of square optimization to linear optimization. This simplification made the methods of portfolio optimization possible to apply practically.

Beginning with 1964 the capital asset pricing model (CAPM) was worked out and also works of Sharpe, Linthner and Mossin appeared. According to expert opinion, CAPM is macroeconomical generalization of the H. Markowitz theory. Primary result of CAPM was the establishment of connection between profitability and asset risk for the balanced market.

The third stage of the modern investment theory (70s) is defined by expanding and extension of financial analysis mathematical sources. In 1973 M. Sholes and F. Black suggested the options pricing model, which was given a name «Black-Sholes model». This model was based on the possibility of riskless transaction carrying out with the usage of share and an issued option at the same time.

It is worth noting that the usage of portfolio theory in the last decades extended significantly. All the more investment managers and Investment Fund Managers put its methods into practice.

УДК 330.341.1(470)

**N. Klimova**

## INNOVATION AND TECHNOLOGICAL FACTORS – THE BASIS OF THE GROWTH OF RUSSIAN ECONOMICS

The necessity of innovation and technological modernization of the Russian economy as a basis for economic growth in a period of declining competitiveness and stagnation is validated. On the based of the indicator analysis of innovation and technological investment and level of economic development of the Russian Federation showed a trend growth level of depreciation of fixed assets, while reducing their renewal, holds low innovation activity and a slight increase in fixed capital investment and modernization of the production is carried advantage through technology imports. Current state of the Russian economy does not stimulate investment in the development of domestic business investment are attractive foreign countries, leading to an outflow of capital. In the comparative assessment shows that the measures of the state support of innovation in developed countries are seeking to accelerate innovation processes in all areas of business, rather than on their deterrence, as in Russia. Vector directions of innovation and technological development of the Russian economy, which undoubtedly leads to a competitive its growth, are proposed.

УДК 001.5(477)

**N. Klimovich**

## FEATURES AND SPECIFICITY OF SCIENTIFIC AND TECHNOLOGICAL ACTIVITIES IN UKRAINE

For many years in economics is growing interest in the problems associated with scientific and technological activities. The development of science and technology has always been a determining factor in the economic growth of society and the welfare of its members, their spiritual and intellectual development.

Scientific and research activity is an activity that is aimed at obtaining and using new knowledge to solve technical, engineering, economic, social and other problems, as well as the functioning of science, engineering and manufacturing as an integrated system.

In scientific and technical activities include the whole process of product innovation, from the idea to implementation in production or sales.

Scientific and technical work reflects the general economic condition of the state as a whole. In recent years there has been a slight increase in the cost of meeting scientific and technical work, but the proportion of the rate in GDP dropped to 0,79. This indicates a decrease in attention by the state to the scientific and technical work. Unlike developed countries, GDP growth provided by the production and export of high technology products, Ukraine developed without significant use of research results. In the global market of Ukraine is represented by the production of the defense industry and the aviation industry.

In conclusion, we note that the general concept of scientific and technological activities should be based on the provision of appropriate institutional goals and the use of a number of economic incentives of all participants of scientific and technological activities.

УДК 330.1:32

**G. Kolodko**

## NEW PRAGMATISM – FUTURE ECONOMY AND POLICY

Alternative platforms of market economy development are explored; it is shown that the new pragmatism, based on minimization of the uneven distribution of income, allows for more substantial increase of social satisfaction than with the growth of inequality. These results demonstrate the levers, which, first of all, must utilize the state in the regulation of the economy.

УДК 331.101.6

**T. Kostenko**

## BASIC DIRECTIONS OF INNOVATIVE FACTOR USINGFOR IMPROVINGLABOR PRODUCTIVITY

The current strategy of economic development of Ukraine directed on economic restructuring and foreign economic relations creation, requires, first of all, improve of existing and finding new ways to increase labour productivity.

The role of innovation grows considerably in the modern terms of economic development, because only those enterprises occupy key positions which can adapt to market needs in the shortest time under increased competition, namely those companies that have the greatest mobility, which promotes innovation.

The role of innovation component in the system of traditional drivers of labour productivity growth increases in resent time, which is influenced by science and technological progress, knowledge intellectualization and the increasing role of innovations on enterprises.

Firms engaged in innovation to increase profitability and labour productivity, as reflected by lower costs, increase in output, diversification of product range, increase in market share of enterprise, replace the limited efficiency products with more effective ones, improve quality of goods and services, achieve flexibility and improve power production, improve working conditions and new job creation, better customer service, reduce pollution, strengthen relationships with customers, improve collaboration and knowledge sharing between different departments and divisions and with other companies, gain the customers' loyalty and more.

Taking into account the demographic social and political situation in Ukraine, one of the key tasks for a wide range of problems is to increase labour productivity. The analysis shows the importance of innovation to increase productivity, that's why it should be created an environment that will stimulate innovation activity of enterprises in Ukraine in order to support economic growth, rising living standards and social development.

УДК 330.837.001.76

**N. Kraus**

## INSTITUTIONAL FEATURES OF FORMING AND STRATEGIC PRIORITIES FOR DEVELOPMENT OF DOMESTIC INNOVATION SYSTEM

The necessity of a theoretical analysis of the institutional features of formation and development of strategic priorities of domestic innovation system is justified. It is proved, that the structure of domestic innovation system should consist from two parts: the institutional and scientific-production. The system of relations between the indicated structural elements (components) of the aforementioned units is disclosed through the mechanism of innovation development in Ukraine. An attempt to reveal the institutional features of formation and strategic priorities for development of innovation economy through the relationship and interaction of individual institutions of innovation economy under the influence of internal and external environment is made.

УДК 657.1:658.5 **S. Kuznetsova**

## INTEGRATED MANAGEMENT REPORTING: GLOBAL CHALLENGES AND LOCAL SOLUTIONS IN THE ERA OF THE NOOSPHERE

Among the global challenges of the modern world should note the following: social networks, brands, virtualization is the future of retail, corporate social responsibility, the war for talents, global computerization, demographic changes, significant information costs in the declining economy, rising unemployment, new trends in unstable economy, large amounts of information, global supply network, global imbalance, increased pressure on markets, growth strategies for volatile markets. The identified global challenges of the modern world in the era of the noosphere require the formation of a fundamentally new approach to information support management decisions. To improve the conceptual foundations of training in integrated management reporting synergistic aspect suggested using in the generated parametric principles (the need to reach a compromise between the spheres of application, purpose and goals of system users, generalization and refinement of user requirements for reporting).

Grounded theoretical and methodological development of integrated synergistic components of management reports in response to requests for information economy and society was allowed to form a Matrix component of the integrated management reporting of economic agents, which includes 9 elements and determine the structure of such statements.

It is advisable to use 7 baselines against which to assess the effectiveness of each report and integrated management reporting in general. Their use makes it possible to achieve a high level of information saturation users taking into account not only current but also potential needs.

The main requirements of the user's integrated management reporting should be considered: understand ability, relevance, reliability, neutrality, prudence, completeness, comparability, timeliness, efficiency.

Strict adherence to defined user requirements to an integrated management reporting contributes not only to optimize its formation but also to create a fundamentally new mental paradigm of economic actors and the perception and understanding of the world in general.

УДК 330.15:658.5 **O. Kuzmenko**

## GROUNDING METHODOLOGICAL APPROACHES TO EVALUATING THE RESOURCE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

Instability of the environment is a priority for leadership in forming and evaluating current and future capabilities of the enterprise that is its potential. The solution of these challenges is in the management of the enterprise resource potential. While using modern methods of diagnosis and evaluation of the enterprise resource potential, higher level of its effective management may be seen.

Proposed methodological approach to evaluating the enterprise resource potential based on the matrix, which combines levels of enterprise management, components of the resource potential and levels of activity, makes possible to evaluate the resource potential using the integral indicator. The integral indicator is determined by the relative performance of production, labor, financial and information potentials, taking into account its significance in forming the potential and index-based analysis. According to the received estimation, there have been conducted the gradation of enterprises regards their level of resource potential (high, medium and low) and defined the types of machine-building enterprises (leaders, competitive, risky). This makes possible to analyze and predict the actions of the enterprise to determine and maintain the level of resource potential for the effective functioning.

The received estimation of the prospective markets for machine-building enterprise to sell its products using the express analysis, integrated assessment considering weight coefficients, linear programming allows us to ground the optimization models of choosing market segment for studied machine-building enterprises.

УДК 330.35:004.942 **S. Kuzminov**

## DIFFICULTY OF MODELING OF ECONOMIC GROWTH IN THE POST-INDUSTRIAL ECONOMY

The article is devoted to the problem of modeling of economic growth. It is defined that post-industrial economy is a specific aggregate of economic entities. There are specific features of this aggregate, which make it difficult to research post-industrial economy on the basis of econometric models. Since econometric

model is built on the factual data about past, it is hardly applicable to the future of the system. Post-industrial economy is characterized by the new quality of economic growth. The main source of economic upswing in contemporary economy is new consumption idea. Unlike growth during industrial epoch, modern growth does not depend on purely material resources. So, resource-based models (either relied on the accessible resources or effectiveness of its use) are hardly applicable to the peculiarities of post-industrial growth.

Post-industrial growth is characterized by new quality of social and economic development. So far as economic-mathematic model is based on the regularities of the past it is not adequate to the new reality. In this sense, the most important problem of economic-mathematic modeling and public regulation of economic activity is educability of economic subjects. Since individuals are targeted to the improving of their economic activity, they change the economy with regard to the gained results and analysis of possible decisions. Hence, object of economic studying is asymmetric in time.

УДК 330.101

**E. Kukhtin, V. Klochko**

## THE PHILOSOPHY OF ECONOMIC EVOLUTION: ECONOMIC CYCLES

The necessity of evolution theory, philosophy of economic science is dictated by the entrance of Ukraine into the world trade organization and the global economy. Need updated philosophy economic-genetic theory and economic cycles, as a new form of search of sustainable solutions and links to hereditary factors, which takes into account the ontogenesis and phylogenesis of the object of research – economic systems. Forms and methods of quality and efficiency of economic evolution require constant improvement and solutions to theoretical and methodological problems by methods of the theory of wave dynamics of circular economic development in developing evolutionary models and calculation methods of evolutionary economic cycles. Form of relationship philosophy of economic activity and economic cycles has the features of innovative economic co-evolution, democratic in its content.

УДК 339.92

**E. Lymonova**

## A REVIEW OF CURRENT TRENDS IN CROSS-BORDERS M&A

The article examines current trends in TNCs' M&A, peculiarities of their value and number dynamics, sectors of economy and industry where these strategies have been mostly realized, and geographical structure of these processes. The main findings are as follows:

Global financial crisis has led to considerable decrease in absolute value of M&A. In 2009 the value of M&A decreased to the level of 2003. The post crisis period is characterized by sporadic changes in value, though showing upward trend.

In terms of both quantity and value developed countries remain the leaders in M&A market with the EU and the U.S. being the major players.

Africa was the only region in the world which suffered losses in terms of sale transactions in 2012.

The decrease in value of cross-border M&A occurred mainly due to declining business activities in some developed countries, which reflected in decreased value of the carried out projects rather than in their quantity.

The decrease in value of cross-border M&A was uneven in terms of sectoral structure. The total value of M&A transactions decreased by 45 percent with the most unfavourable dynamics in primary sector (66 percent), followed by tertiary sector (42 percent) and secondary sector (33 percent).

The other peculiarity with respect to M&A value is connected with own international expansion of the state firms, mainly at the expense of the firms located in the developing countries and aimed to increase their strategic assets.

УДК 339.92

**A. Magdich**

## VECTORS OF TRANSFORMATION OF ECONOMIC GROWTH MODEL IN CEE

The article examines the peculiarities of the pre-crisis model of economic growth in Central and Eastern Europe.

Pre-crisis economic growth in the CEE countries was mainly determined by the growth of total factor productivity, which was twice as much as in other countries with emerging markets. The contribution of labour and capital to economic growth in the CEE countries was relatively small.

The author has investigated factors that will affect the post-crisis model of economic growth in the medium run and outlined the new model of economic growth in the region:

In the medium run two groups of factors will affect the model of economic growth in the CEE region: internal factors, underpinned by the changes in patterns of economic agents' behaviour caused by the need to adapt to new conditions (the tighter credit conditions, changes in risk perception in the financial market, the necessity to solve the problem of public debt, changes in patterns of savings and investment behaviour of households) and external factors underpinned by the changes in the global economic system (downward trends in major European markets, the need to reform the global financial architecture, the need to reconsider prospects of entering the Eurozone).

Vulnerabilities of the CEE region's economy are:

– concentration of export production in cyclical sectors and its weak geographical diversification rather than large share of exports in GDP;

– reckless and irrational structure of FDI rather than its large share in GDP;

– sectoral orientation of loans and the value gap between investment and savings rather than an increase in private lending.

УДК 657.2

**T. Mal'kova**

## ACCOUNTING CATEGORIES IN THE BIBLE AND IN THE KORAN

The aim of research is the professional analysis of the accounting categories, containing in the Bible and in the Koran. In these multidimensional works are regulating moral and economic spheres of society, there are also the accounting categories which contents wasn't investigated so far. Accounting categories for research are classified in structure: written accounting and its criterions; accounting objects; measurement of the accounting objects; methodology of the accounting; historical continuity of the accounting methodology; moral criterions of the accounting.

УДК 658.001.76

**V. Orlova**

## INNOVATION ACTIVITY OF ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF STRATEGIC MANAGEMENT

Strategic management involves innovation activity as an important part of this process. The strategic management involves managing innovation activity by choosing innovation projects and their implementation. In its turn, innovation activity can have a significant impact on the concept of strategic management. Integrating strategic management and innovation means that the strategic plan involves innovations creation and promotion in the market. That means that innovative activity is the key tool of strategic management at an enterprise, and its implementation provides strategic advantages: better reputation of the enterprise, increased production efficiency, enhances competitiveness of enterprises by extending market segment and activity diversification.

Enterprise management focuses both on the development of innovation activity strategy and measures, its implementation, which defines the effectiveness of strategic management while running innovations.

Innovation process, that is the activity of innovations design and implementation, includes several consecutive stages: analysis of the competitive environment, new ideas and innovative project planning and implementation. Among all types of innovative activities the most attractive are new technologies, because they are crucial for further development of an enterprise, as they effect both internal and external environment of the enterprise, making adjustments to the process of strategic management.

As for the process innovation that meets the strategic goals, there has been proposed the technology for catalytic gasification of solid fuels on the basis of coke plants. The innovative design allows the enterprise to expand the product range and tap the unused capacity of the enterprise, which will reduce the level of costs, increase profits, and extra number of jobs.

The proposed innovative project can be used in determining the directions of strategic development at the fuel and energy enterprises to justify the strategic priorities for the rational use of resources of the enterprise and the formation of conceptual provisions of innovation.

УДК 336.1:330.1

**G. Ortina**

## CLUSTERING AS FOR EXAMPLE ANTI-CRISIS STRATEGY ECONOMICS DEVELOPMENT

World and domestic experience shows the row of advantages of the production systems on the basis of cluster model which provides combination in the production of competition with co-operation, personifies «collective efficiency», creates «flexible specialization». The modern stage of development of world economy makes the actual the innovative constituent of economic development as pre-condition of his dynamic and competitiveness. It is acknowledged that acquire exceptionally considerable weight factors which stimulate distribution of new technologies: co-operation between science, education, financing, strategy of government, and also forming of networks of intercommunications between firms and flexible specialization. It allowed to define the cluster of innovative activity as aggregate of base innovations, concentrated on the certain span of time and in certain economic space.

Taking into account understanding of clusters as a perspective innovative form of local and regional economic development deem it wise initiator of process of their creation to lay on the proper organs of local and regional power. To the number of directions of public industrial cluster policy, which can be realized, must belong: an exposure and monitoring of situation of development of industrial clusters is at territorial level, financing of analytical researches of prospects of development of cluster at the oversea market, forming of of communication grounds for the potential participants of territorial clusters, assistance consolidation of participants of cluster, realization of educational policy, concerted with the basic representatives of cluster, providing of possibility of communication, co-operations of enterprises and educational establishments.

УДК 330.1:001.9

**V. Osetskyi, O. Krasota**

## SOCIAL VECTOR OF KNOWLEDGE ECONOMY DEVELOPMENT

Knowledge economy takes an important place among the factors and characteristics of the new social economy and deserves a detailed study in the sphere of economic theory. This article considers the main feature of knowledge (both social and economic) that is inextricably linked to the economic activity of a person aimed at transforming the objective things.

Theory analysis and the peculiarity of the social vector of knowledge economy development shows that there is a lack of thorough scientific research devoted to theoretical and methodological principles development and practical implementation of formation and new knowledge use in the process of social reproduction. It is proved that knowledge economy is playing an ever greater role in the functioning of modern society foundations. It is aimed at using such resources as information and knowledge. All this significantly changes the economic relations, process of production, exchange, distribution, consumption and affects the government's economic policy, the development of country's economic development strategy.

It is grounded that the concept «knowledge economy» has an economic background and describes the modern production method of material wealth and social benefits. This method transforms society just as entrepreneurship, becoming an important economic resource, transformed the economic life in the twentieth century. The matter is that without mastering new knowledge (it is not just about science and technologies that are developing rapidly (financial, banking and professional services, advertising)), the successful changes in the competitive mechanisms and technology business economy are now impossible.

УДК 339.1:004

**V. Pavlova**

## ON THE PROBLEMS OF E-COMMERCE DEVELOPMENT IN UKRAINE

Broad opportunities of the Internet technologies make it possible to take into account rapid changes of the competitive environment and lead to the need in new models of entrepreneurship. New companies doing e-business have emerged. This type of business enables to improve service and to minimize costs due to adaptation to modern conditions.

Ukrainian e-commerce is still arising but its development is rather dynamic and rapid. The market of e-commerce in Ukraine has a significant potential. Besides, the above target market has enough segments which are practically free.

For the development of e-commerce it is important to attract consumers accepting new technologies and that is the key factor for increasing on-line sales.

The consumers have been divided into six groups according to their loyalty to new technologies: innovators, supporters, attracted majority, conservatives, pessimists and unreceptive to novelty.

The acceptance of high-tech products by consumers enables to promote innovations. The positive attitude of innovators and supporters of e-commerce provides the success of its development. The above two groups are pioneers in innovative supply consumption. Attracted majority and conservatives can be referred to as pragmatists who consider on-line purchases as additional to traditional methods of buying goods. For pessimists and unreceptive to novelty consumers it is difficult to accept the implementation of on-line service and, therefore, they make up a group of skeptics.

The interrogation of e-commerce users (university students and staff) has shown that different age groups perceive e-commerce offers in different ways. Taking into consideration their opinion and rapid growth of the Internet it is worth developing e-commerce as it provides competitive advantages for the retail market participants due to possibility of making quick and cheap market transactions.

УДК 330.322(477)

**G. Partin**

## STRATEGIC MANAGEMENT OF THE INVESTMENT CLIMATE IN UKRAINIAN ECONOMY: MAIN PROBLEMS AND PERSPECTIVES

One of the fundamental problems of the world economy is the problem of deficiency of investment resources and struggle for their effective use. As investments are always future-oriented, and therefore are associated with considerable uncertainty in the economic situation and behaviour of people, it causes a high level of probability of non-fulfillment of investment plans for objective or subjective reasons. Investing in any investment project is always associated with risk because gains and losses arising from the project are random variables. Therefore, are high risks of investment resources that can lead to a planned profit or loss of all funds?

The investment climate developing of the national economy is very actually, because it depends on the implementation of scientific and technological progress, trade relations with European Union countries, the possibility of attracting long-term foreign capital in the national economy etc.

In article are considered priority approaches and mechanism for strategic management of investment climate of Ukrainian economy. The conducted walkthrough of investment climate is in Ukraine in the conditions of the modern chaotically structured economy, it is led to priorities of investment policy of Ukraine in relation to activation of foreign investments and increase of their efficiency.

УДК 339.166.82

**Y. Petrunya**

## A COMPETITIVE ENVIRONMENT FEATURES AND ANTITRUST REGULATION IN THE RETAIL FOOD TRADE

Transformational changes in the economy of Ukraine put forward new requirements for the conduct of market relations in the external and internal environment. These changes cover a broad spectrum of industries and sectors, including the retail trade are crucial for any competitive behavior of individual companies and organizations. The competitive behavior of retailers on the one hand depends on their place and role in the retail market, on the other influences manifested through their level of competitiveness. But, in monopolizing markets competitive behavior of economic entities depends on the prevailing competitive environment in the country, whose state is determined by the quality of antitrust regulation. However, implementation of such regulation in each sphere of economic activity is different, depends on many internal and external factors and requires constant improvement. The article deals with theoretical aspects of the evolution of the competitive market environment in the world and in Ukraine. The basic approaches to the formation of anti-monopoly policy and the ways of its implementation in the different periods of the market economy are defined. The features and basic problems of antitrust regulation in the retail food trade and provided suggestions for their removal are observed. In particular, in order to improve the system of antitrust regulation is proposed, to increase both individual and aggregate financial performance threshold concentration participants under which it is necessary to obtain approval of the Antimonopoly Committee concentration. It is necessary to amend the Law «On Protection of Competition» on the threshold concentration of capital.

УДК 622.349.5(477) **O. Pis'mennaja**

## CYCLIC PHENOMENA IN URANIUM MINING INDUSTRY IN UKRAINE AND THEIR ANALYSIS

Theoretical and methodological approaches to cyclic development of industry are considered. The cycling of uranium mining development is shown at Eastern Ore Dressing Complex since 1951 through 2013 and the outlook for mining through 2020 is pointed out.

As far as there is not analysis of the cycling in literature, the periods of increase and declines in mining production are studied.

Taking into account low uranium content in the ores of the explored deposits of Ukraine, the grade in crude ore, which is expedient to process at the Hydrometallurgical Plant, is determined. Dependence of production costs of payable ore on the output of the crude ore mined, uranium content in it, as well as losses during radiometric concentration are determined. The dependence diagrams of ore mining production costs on the factors listed above are plotted.

Taking into account influence of different factors on the ore mining production costs, correlation-regression analysis is performed, on the basis of which a model enabling estimation of uranium grade in the ore of the Smolins'ka mine, is plotted.

The results obtained will be taken as a basis of estimation of economic feasibility of the ore mining at the Novokostyantynivs'ke deposit. Currently, the approach suggested has been put into practice while grade in the ore mined at the Inhul's'ka mine being determined, that has enabled to avoid the cyclic loading during ore processing at the Hydrometallurgical Plant and to cut production costs of triuranium octoxide.

УДК 658.8(477) **G. Ryzhkova**

## FEATURES AND PROSPECTS OF MARKETING COMMUNICATIONS DEVELOPMENT IN UKRAINE

Nowadays Ukraine is on the transitional stage to informative society, in forming of which an important role is played by marketing communications.

The market of marketing communications is a part of economic system. It functions in unity with other markets and develops within the framework of general laws of market economy, meeting the society's requirements in services.

The condition of communications market within the framework of any given economy depends directly on the general economic situation in the country that is why communication activity on the market is sometimes considered as a specific indicator of economic development. However, realization of processes and tendencies in every separate industry of national economy can be a specific source of knowledge for further planning of economy development in general.

The Ukrainian market of marketing communications develops in the framework of such world tendencies, as globalization, integration, concentration, consolidation, diversification with all features contained in domestic economy. The advance development of this market for the last fourteen years is caused by its total absence before this period.

During the last years the correlation of volumes on the basic sectors of communications market in Ukraine is the same as in the developed countries with the only difference that the Ukrainian market of marketing communications still falls behind the volumes of the world level. Therefore, it can be defined as still developing, but not developed. In future the rates of its increase will correspond to development of market relations in Ukraine.

УДК 330.322 **G. Romanenko**

## THE SOURCES OF FORMATION OF INVESTMENT POTENTIAL

Efficiency of formation the investment potential consists in the improvement of its quantitative and high-quality indexes, and also dynamic process of their co-operation. In this context the problem of using of its own investment potential of the country is considered as well as kept- facilities of citizens, which at application of modern investment instruments could become the powerful source of investments in the economy. The important role of issuing of territorial securities, which are one of basic forms of territorial loans and having rows of advantages providing possibility for realization of projects in a socio-economical

sphere opens up. The facts of principal reasons of decline Ukrainian economy are educed, the removal of which will be able to become the powerful co-operant mechanism of formation of not only investment potential, but also potential economy of country on the whole. Possibilities of such investments into the real economy are also outlined due to budgetary facilities in the registered funds of legal entities that will give the strongest push in development of entrepreneurial activity of management subjects. Aattraction of venture capital is positioned as a locomotive of innovative business of small and medium-sized enterprises. Its main constituent is a private capital. It was determined that profits of such bank segments as investment banking and investment management constitute a greater part and are means of investment resources. The advantages of such objects of research as intellectual property are revealed, where non-material assets act as a part of resourceful potential and stock market, which could compete with a bank sphere in providing of economy with financial resources.

Investigated problems designated possibility of additional ways of determination of formation the means of investment potential in the certain aspects of economic activity.

УДК 330.341.1

**A. Seleznev, L. Cherednichenko**

## RESOURCES OF INNOVATIVE DEVELOPMENT

Progressive model of Russia's economic development is a model of neoindustrialization organically related to the innovation process. It is subordinated to the achievement of qualitatively new final results. However, sectorial, reproductive and resource components of economic development model are not adequate to this purpose. The advantages of state regulation of the reproduction process were lost. The primary component dominates in GDP. The role of production of the new generation technology underestimated. Energy export proceeds are reserved and directed to the risk hedging; including connected with miscounts, and also for investments in foreign financial assets, is insufficiently invested in the national economy. To overcome these deformations following measures are proposed.

First of all, the radical improvement of the budgetary financing of national economy, overcoming the lag of budgetary expenditures growth from GDP growth. On the basis of the budgetary support, in particular, it is necessary to restore scales of domestic production of the high-quality cement.

Secondly, the increase in investments into economy on the basis of a ban on the use of the income from energy exports as a foreign financial asset. It is necessary to impose a ban on «offshorization» of the financial flows that will be a factor of capacity building of the competitive sectors, including sectors of the military industrial complex with orders over 40 bln. doll, sectors of the food complex and others, using reproduced resources.

Thirdly, the restoration of systems of targeted training, unemployment reduction, stimulation of innovations. In the country the role of two-sector economic model is underestimated (state orders to the public sector companies are supplemented with work of the private sector on the free market). In China both sectors are strengthened simultaneously. In Russia the public sector is extremely weakened by criminal privatization, and private sector is strangled by taxes.

Fourthly, the adoption of law about carrying out experiments in economy with the organization of monitoring and analysis of results that demands the political will.

УДК 352(477)

**O. Sergeeva**

## LOCAL SELF-GOVERNMENT IN THE PROCESSES OF SOCIETY DEMOCRATIZATION IN UKRAINE

The value of local self-government in the processes of society democratization is investigated. It is determined that local self-government is a prerequisite for deepening trend of society democratization and the political system functioning. The progressive development of local self-government, which should increasingly strengthen the position of coordinating the interests of communities and public institutions, is the foundation of the complete state development and thus impact on public choice of communities. Developed local self-government demonstrates democratic governance and ensuring the constitutional principle of state accountability to citizens.

The role of local self-government as a factor of civil society development is analyzed. The interrelation of local government and civil society processes is determined. On the one hand, the demand for local self-government related to the level of civil society development. The other – development of local-self government system would mean the formation of civil society.

The ways of enhancing the public participation in local government in order to achieve socially meaningful results are given. Local government is the most effective legal form of public participation in local problems solving. Demanding to themselves and to the public authorities, the ability to use complex potential of local self government will contribute to the formation in Ukraine the main components of the frame of civil society.

Local self government has the basic manifestation as a democratic institution that represents the degree of civil society development and its maturity. That institution is able to support a variety of civil activity manifestations and direct the energy of disparate groups of citizens locally in a single mainstream for the socially significant results reaching.

УДК 340:330.34

**Akhilesh K. Sharma**

## IMPACT OF SOCIAL LAWS ON VIABLE ECONOMIC GROWTH

Social laws such as customs, taboos and religious beliefs have been mostly alien to traditional economics. If researchers consider social laws in their interpretation of economic events, their view may become holistic and more useful. In the literature, a causal relationship has been tried to establish between social laws and economic growth and which has been observed ambiguous. The present endeavour has observed that the social laws mediate the interaction of economic factors in realization of their actual capacity and thus affect the economic growth as mediator. Moreover, an attempt has been made to measure viability in terms of rate of rate of change. Three measures of viability – absolute viability, relative viability and conditional relative viability, have been proposed.

УДК 657.447:336.1(477)

**N. Sytnyk**

## FEATURES OF MODERNIZATION OF FINANCIAL AND ECONOMIC SYSTEM OF UKRAINE COMMODITY TURN SPHERE

Together with importance of the present and addition institutional infrastructure of a commodity turn sphere the main problems of modernisation of its financial and economic system disappear in development of objects of this system. First of all it is a question of improvement of resource security which is insufficient and under separate important characteristics worsens, that leads to loss of many components of economic potential of development.

It is necessary for state bodies to promote the further improvement of resource security of domestic sphere of a commodity turn. Including, to power tasks we will carry: increase in level of maintenance with funds of the enterprises, decrease in level of a pulling down of the basic means, improvement of commodity security, increase in expenditure at information, and also volumes of total capital investments.

Social and economic efficiency as object of management in financial and economic system of domestic commodity turn sphere demands improvements too. After all, not looking at quite essential employment, one of the lowest still has payment level in trade sphere.

Positive tendencies are the increase in quantity of workers of trade which take part in innovative activity and increase in volume of production which is subject to realisation by the enterprises with innovative activity. However, it is not enough of it and it is necessary for state bodies to work over stimulation of the further development of innovative activity of Ukraine commodity turn sphere subjects.

The especial attention in the course of modernisation of financial and economic system of domestic commodity turn sphere to state bodies is necessary for turning on improvement of balance structure of the enterprises of sphere, reduction of their creditor debts and capitalisation at the expense of the domestic capital.

УДК 004.942

**Y. Taranenko, N. Rizun, M. Gudim**

## DYNAMIC SIMULATION MODEL OF LEONTIEF' INTERBRANCH BALANCE

Today is a very urgent problem is analysis and forecasting of dynamic properties of complex economic systems of different levels using simulation dynamic interbranch model. It requires the development of practical algorithms and applications, which provide the multivariate calculations of dynamic characteristics for multidimensional models of economic systems.

The peculiarity of the problem, which was solved by authors, is the lack of information about rates of increase of the index of growth of gross product, which necessary for solving a dynamic problem of interbranch balance in the first stage prediction. In this regard, the following algorithm for solving dynamic prediction under failure (inaccurate) initial data was proposed: the solution of the static problem of interbranch balance in order to find the period t+1; the transition to a dynamic model of interbranch balance to determine the gross output of X at a given $T^{th}$ forecast period. At this stage, as the initial data uses the results of calculations of the static problem of interbranch balance.

As a result, developed a simulation model can be used to solve static and dynamic problems of prediction, which is a confirmation of flexibility and universalism of the implementation instruments ( block simulation program Simulink / MatLab) as well as the algorithm, which was developed by authors .

УДК 330.1

**V. Tarasevich**

## ABOUT EVOLUTION AND PECULIARITIES OF STATE CAPITALISM

In a number of not «titles» for the dominant late neoclassical orthodoxy problems that has exposed and exacerbated the latest global crisis, one of the most significant became expansion of state capitalism that operates with sophisticated tools and intends to combine the advantages of the state with the benefits of capitalism.

In every capitalist era, whether it's the primitive accumulation of capital, free competition, monopoly and state-monopoly capitalism, the modern capitalist transnationalization and globalization, state capitalism is getting new qualities are not consigning to oblivion previously acquired.

Modern offensive of state capitalism is quite impressive and convincing. In its vanguard – new state-owned enterprises (SOE), enterprises with state support (SSE) – the so-called national champions, powerful state holdings, the minority shareholdings under state management (SONC), partially privatized firms (PPF), state development banks, sovereign wealth funds (SWF) that combine savings funds and development funds. Powerful companies become global leaders.

Historical facts show that in the conditions of crisis and depression state activity increases, and in conditions of rise – decreases. But, not less convincing is the empirical correctness of the gradual growth of the cumulative effect of etatization economy in the long historical period. Thus, the conclusion about cyclically-forward character of evolution of state capitalism is not deprived of the historical bases. For Ukraine the step forward is its democratic and social model.

УДК 330.837

**V. Tkachenko**

## INSTITUTIONAL APPROACH TO A SELF-GOVERNING ORGANIZATION OF COMPLEX SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS

The conceptual approaches to the principles of self- organization of complex socio-economic systems are determined. Proved that the synchronizer many approaches at the present stage, as well as in the near future is to determine the efficiency of the socio- economic systems based on the use of a set of organizational and production potential, and their organizational structure will focus more on its part of the market economy. Quintessence of this approach has a high level of organizational and technological capabilities of industrial processes such systems are able to produce marketable products popular demand, as the manufacturer, and enterprise (subcontractor).

The main source of cash income such systems as a corporation, large industrial enterprises, etc. are their main activity – production and sales of marketable products, services and consulting. Many businesses are simultaneously carried out several types of business, combining production with brokering or other services.

Along with the implementation of core business operations such complex socio – economic system in certain moments of their activities have to address the acquisition of new or disposal of obsolete equipment, long-term investment in innovation related to the involvement of additional equity or debt capital.

Accordingly, there is a need for regular improvement of organizational structures and systems of governance structure, respectively. Correspondingly, the work is devoted to the main content.

УДК 336.143

**O. Tulai**

## STATE BUDGET POLICY EFFECTIVENESS IN THE PRIORITIES CONTEXT OF SUSTAINABLE HUMAN DEVELOPMENT

The sustainable development conception, admitted worldwide as a dominant ideology of human civilization in the XXI century, opens perspectives of the transition to new social values system in which life and health of a man in harmony with natural environment becomes an absolute priority. That's why Ukraine has to regulate key parameters of economic, social and ecological development in this field immediately. The state financial policy in general and budget policy as its part in particular must play an important role in these processes.

The budget policy is a complicated conception which can be characterized by the following principal approaches to its core definition:

− institutional (considers the interaction among state authorities, administration and local government as for priorities determination of budget terms);

− functional (depicts spheres of budget policy realization for the conditions in order to solve problems of social and economic development of the country as well as to secure ecological life safety of its citizens);

− legal and regulatory (the state determines the principal forms and methods of financial resources mobilization as well as their using for nationwide needs which are mentioned in certain legal acts).

According to the synthesized approaches to determining of «budget policy» and considering the social re-orientation towards sustainable human development targets we suppose that state budget policy can be defined as priority ways in the sphere of budget resources formation and using aimed at effective tasks realization of sustainable human development.

УДК 004.822

**Y. Tutaeva**

## THEORETICAL ASPECTS OF ELECTRONIC COMMERCE AND INFORMATION NETWORK ECONOMY IN THEIR CONNECTION

A key feature of the present stage of development of the relations of production is a significant increase in the role of information and communication and networking technologies.

Introduction of information and communication and networking technologies in all stages of reproduction is one of the indicators of the formation of information and network economy.

From the point of view of the structural approach, the most important for society are such components information network economy, as e-government, e-business, e-education, health and labor relations, e-culture, etc.

E-commerce is part of e-business and it is closely linked with its other forms: Internet advertising, Internet banking and it is the most promising and important area of information and network economy.

The need for rapid response of enterprises to changing market conditions to meet the needs of the expanding market for goods and services with minimal costs and compete rivals, thereby increasing efficiency, stimulates development of information and communication technologies and software products to improve their work.

УДК 616-006:330

**Yu. Filippov, N. Korpan, V. Tiutiunnik**

## ECONOMIC POSTULATES IN DIAGNOSIS AND TREATMENT OF CANCER

Substantiation has been given for proliferation of cancers, mainly those of stomach and lungs. Expediency of cancer treatment in national clinics has been proven. Improvement of medical aid for cancer patients is one of the urgent social- economic and medical problems in any country. Life age of a cancer patient is reduced by 17-18 years, 40% of which constituting the person's working age. Over the last few years among deaths from malignant diseases in Ukraine, lung cancer ranks first, its incidence increasing from 8,0 up to 29,1 per 100 thousand inhabitants. Despite the ongoing changes in the structure in cancer sickness rate, stomach cancer is one of the most common cancers in Scandinavia, Japan, China and Latin America. In Russia and Ukraine it has moved from the first to the second place among men and the third among women. The course of treatment for a cancer patient is rather lengthy and costly. In recent years there has been a sharp increase in pharmoeconomic research. Much of it has been organized by pharmaceutical companies dealing with new or registered medications. The authors

offer their own methods of diagnosis and treatment of cancer patients: electrophysiological diagnosis and treatment by natural domestic cytostatics. The devised methods are protected by patents issued in Ukraine, Austria and the USA. The results achieved in diagnosis and treatment of cancer patients using the authors' technologies have been distinguished with highest awards of world medical congresses – two gold medals in 2013 in Europe and Asia. The paper presents ways to solve topical problems in the area of medical aid for cancer patients.

УДК 328.185

**M. Fomina**

## CORRUPTION-SHADOW RELATIONS: THE POLITICAL ECONOMY'S ASPECT

The history of human society, especially since the formation and establishment of the state, has a variety of examples of corruption and shadow economy in many countries. In the context of the proposed research is considered legitimate and possible to examine corruption and the shadow economy as political economy categories; events and relationships that they reflect to explore from the positions of political economy. In fact, the corrupt activities is basing on a simple but convincing model of economic behavior: individuals make decisions so as to maximize the value of the utility function by using available information and its proper handling and application.

The researching of the different approaches allowed to determine a system of relationships between concepts such as «power «, « money», «corruption» and describe them using a series of formulas. Empirically and statistically corruption cannot be estimated, therefore, to determine its volume we can using data from public opinion surveys and expert assessments. On this basis, the dynamics of corruption examines and makes comparative analysis of the level of corruption in some countries.

The analysis of corruption and the shadow economy from the standpoint of institutional conceptual approach provides a certain space in the study of corruption- shadow relations. Complexity and contradiction of the shadow economy is transferring to the sphere of studying, in relation to which we can speak about three institutional «traps» associated with the examination, evaluation and forecasting, as well as detection of shadow processes and relationships. Institutional theory gives the concept of «angle and power» in coverage of certain economic phenomena and processes. Researching of local realities allowed distinguishing three angles, so we consider three situations and their significant differences depending on the «angle of illumination» of corruption- shadow relations. This research allowed defining the most general institutional principles of reducing the volumes of corruption-shadow economy.

УДК 629.33:336.01

**M. Khavanova**

## FINANCIAL STRATEGY AND ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT OF AUTOMOTIVE CORPORATIONS

Corporate entities that are complex economic systems function in a mode of strategic foresight, the possibility of changing states that in modern conditions changes repeatedly, and the rate of change approach to critical, when it becomes difficult to keep track of them , correct , direct and manage.

This causes the interest to the formation of a special subsystem, which can be defined as «development management «. As for automotive enterprises the urgency of this system's development is high , given their strategic focus, the need to address the investment-innovative tasks, the problem of increasing the economic security level.

Financial stability is the main condition for financial liabilities. Today, most companies are below the normal level of financial stability. The level of its own resources usage is also low. Current assets turnover is growing mainly due to off-balance, the debt ratio and resources connectivity is increasing. Liquidity level decreases, the coverage ratio falls. Problems with liquidity exacerbate payment-settlement situation.

In improving the management systems it is necessary to bear in mind not only reorganizing management, but also the benefit from creation or transformation of certain functions of the unit for achieving the enterprises' strategic goals.

It is also necessary to take into account that Ukrainian companies' financial strategies' orientation should consider areas of public policy efforts, related to long-term trends in the economic development of the country and rely on them to adjust their strategies.

УДК 664.6:658.8 **O. Kholodova**

## MARKETING COMPONENT OF THE DEVELOPMENT AND IMPROVEMENT FOR THE INDUSTRIAL BAKING ENTERPRISE

Publications analysis suggests that questions of choice background of resource scopes implementation have not been covered in the literature and are to be required in-depth scientific study. Therefore, it is necessary to develop possible measures for bakeries areas and ways due to the fact that it will improve the operation efficiency.

The analysis of marketing activity of baking enterprise has been made as an example of PJSC «Khleb»; on the basis of consumer survey «The identification profile of consumers» has been designed. Using SWOT-analysis, problems of JSC «Bread», which should be primarily solved with the new corporate strategy of intensive growth, were revealed.

Based on data analysis, practical recommendations for the development and improvement for the PJSC «Bread» and its effective interaction with other elements of the infrastructure of the bakery has been elaborated. For increase in sales, improvement company image and entering new markets (reach new customer segments), for the PJSC «Bread» is appropriate:

To build a functional organizational structure of marketing department (that will increase the efficiency of production management, marketing and promotional activities, will also allow to distribute and coordinate functions among workers rationally);

To pursue new corporate strategy of intensive growth, that will enable to meet the ever changing needs and tastes of consumers by providing them with a wide range of goods;

The range of products of PJSC «Bread» is proposed to be expanded, that will enable to compete worthily with bakery and supermarket own production;

To strengthen confidence in the product by advertising bread as a healthy product and expanding health varieties line, such as rye bread with bran, this is one of the most useful bakery products;

To argue that most consumers choose PJSC «Bread», while they are offered a wide range of high quality products, which will satisfy the tastes of every consumer.

Implementation of these measures will enable the company to obtain economic benefit – incense gross revenue.

УДК 336.01 **I. Chernyaeva**

## THE NEW FINANCIAL THEORY BASIS

The article contains a critical analysis of the current financial schools: classical financial theory and neoclassical theory of finance. The analysis shows that the classical financial theory provides interests of a state, while the neoclassical theory of finance is about the interests of financial markets. Financial sciences focus on two critical points of the economy, while the main spot – economic production actually disappeared from the scientists' field of view. So the research of the problems of primary financial allocation of cost of goods and services stopped. In practice this caused serious optimal structure deformations in national economies and led it to the state of unavoidable economic crises.

The study of a new financial paradigm basis is dedicated to solve this problem. This article describes the four basic theses of the new financial theory. The first one is about the clarification of the object of Finance, which is not the market (exchange relationships), but capital reproduction (capitalist Finance). The second one is about the transformation of the production function in the production & distribution (allocation) function. Thus the old-school function design compensates its' lack of practical value. The third thesis demonstrates the limited influence of market exchange on the financial allocation of the cost of goods, based on value allocation. It means the need of regeneration of the financial logic. The fourth thesis substantiates the fallacy of the study of exchange processes solely in the external relations field (market exchange). It is proved that the basic exchange processes take place in the production field. Only internal ratio allows us to design a mechanism of equilibrium development based on the endogenous relations.

УДК 330.322(477) **V. Shvez**

## ANALYSIS OF INVESTMENT CLIMATE IN UKRAINIAN ECONOMY AND WAYS OF ITS IMPROVEMENT

In the modern market system dynamics of economic processes requires permanent implement their planning and forecasting. Not an exception is a financial potential of investment activity, to optimize the process of accumulation which is impossible in the absence of relevant forecasts. It is the most accurate

forecasting of dynamics of financial potential of investment activity in a certain time span allows timely adjustments to the investment policy and other measures. Fast changes of the factors which determining the competitiveness on the world markets, the dynamic development of the global environment require governments, by creating conditions for economic growth, to actively address the issues of ensuring national competitiveness on a global scale. Estimation of the investment climate of Ukraine's economy and its impact on the dynamics of flows of international investment gained urgency given the transitional nature of the economy, multi-vector and impermanence development strategies.

However, a number of issues related to the assessment of the investment climate of Ukraine's economy and its prospects remain unresolved, in particular, in the scientific literature there are different points of view on the specific content of the information base of this research.

The article considered condition of the investment climate in the national economy over the international rating estimation. The place of Ukraine in international investment and its international rating are analyzed. The main reasons of investment environment deterioration are revealed, as well as the ways of improvement of investment climate are suggested.

УДК 004.031.42:658

**G. Shkliaeva**

## INTERACTIVE MARKETING COMMUNICATIONS IN THE MANAGEMENT OF ENTERPRISE

The purpose of writing is monitoring the interactive marketing communications and disclosure functioning features online shopping sites, commercial online services and the Internet.

In the process of converting the standard in interactive marketing communications play a crucial role for the modern Internet technologies. But at the moment there is no clear definition of such concepts as interactive marketing, which would fully disclose its nature, purpose and means. Interactive marketing is expedient to define how complex interactive marketing communications, market research covering the Internet, direct response advertising, advertising media internet communications, telemarketing, which focuses on the needs of consumers and is carried out by means of online marketing and commercial online services.

Interactive marketing is considered by us as a set of interactive marketing communications, market research covering the Internet, direct response advertising, advertising media internet communications, telemarketing, which focuses on the needs of consumers and by using of internet marketing and commercial online services.

The complex system of interactive marketing communication regarded as part of subsystems: Information support system utilities, monitoring system of interactive marketing communications, system of interactive marketing communications.

Based on the fact that a strategy of managing interactive marketing communications (IMC) should carry out a comprehensive, taking into account all the parameters of market research, implementation of the proposed research methodology of interactive marketing communications allow modern commercial businesses use the latest methods and technology sales and service that will enhance the competitiveness of enterprises in current market conditions.

УДК 658.8

**S. Yaremenko**

## EFFECTS OF MARKETING COMMUNICATION IMPACT FOR CONSUMERS

The article describes and analyzes the model hierarchy of communication effects. The analysis models of communication influence the behavior of consumers showed that the existing models do not provide a stable stage of loyalty that promotes loyalty among consumers enterprise.

The article presents an improved model of the communication impact on consumers of the enterprise, which includes seven levels and is characterized by six stages. The first and second level refers to the first stage – the cognitive. The third level «return customer benefits enterprise» refers to the second stage – «emotional», because it forms a definite relation to the product in the process of comparing the product with similar products of the enterprise competition. The fourth level of «making a purchase decision» refers to the behavioral stage when the consumer is ready to purchase and maintain them. The fifth level of a «reaction to the purchase» reflects emotional stage, because after use of the product by the consumer will be formed a certain relation to the goods: satisfaction, dissatisfaction or neutral attitude. The sixth level «decision on re-purchase» refers to the behavioral stage. And finally, the seventh layer «formation fidelity» refers to the stage of loyalty.

Improved model allows grouping of consumers in terms of their loyalty to the company and simplifies the process of selecting marketing tools to better meet the needs of consumers and attract them to participate in the communication process that will enhance the performance of the enterprise and ensure its development.

# ЗМІСТ

*Nobel M.* The Dynamite King and the Russian Rockefellers – Alfred Nobel and His Two Brothers....3
*Рязанов Д.С., Корскова И.С., Савушкина И.С., Селиванов А.В., Тютюнник В.М.* Нобелевские лауреаты по экономике – юбиляры 2014 года....10
*Амеліна Ю.С.* Модель формування оптимального асортименту органічної овочево-ягідної продукції закритого ґрунту....14
*Арістаров Є.М., Щербина І.М.* Рівень конкурентоспроможності вітчизняного твердосплавного виробництва і перспективи його підвищення....21
*Барташевська Ю.М.* Вибір методів мінімізації інвестиційного ризику підприємства....29
*Bielecki Witold T.* Gamification – Learning by Doing and Fun?....35
*Бєляєва С.С.* Економічні теорії клубів та суспільного вибору в контексті сталого розвитку громади....41
*Болгар Т.М.* Проблемні кредити банків як результат реалізації кредитного ризику....50
*Бухаріна Л.М.* Процес управління і самоорганізації регіональних соціально-економічних систем....59
*Вакарчук Т.С.* Державне регулювання та прогнозування розвитку національної економіки....66
*Вакулич М.М.* Моніторинг інвестиційного клімату економіки України....76
*Вареник В.М.* Діагностичний аналіз грошових потоків національної економіки....87
*Гаркуша О.Ю., Смирнов Є.М.* Комплексна оцінка збалансованості розвитку виноробних підприємств: науково-методичний аспект....95
*Гармідер Л.Д.* Оцінка задоволеності зацікавлених сторін у розвитку кадрового потенціалу торговельних підприємств....104
*Глуха Г.Я.* Прямі іноземні інвестиції у контексті економічного зростання....113
*Головко Л.С.* Людський капітал як ресурс економічного розвитку....122
*Гранкін О.О., Житницький А.О.* Активізація утилізаційних виробництв автомобільних гумових шин в Україні....128
*Гузеев О.А.* О биржевых мотивах и предвосхищении хода торгов....133
*Долятовский В.А., Гречко М.В.* Научный сектор генерации знаний: состояние и перспективы в условиях перехода к инновационной модели развития....139
*Донець Л.І., Сергєєва О.В.* Науково-методичний інструментарій управління економічною стійкістю підприємства з урахуванням ризику....148
*Дубінський С.В.* Стратегічний розвиток соціальної сфери промислових підприємств....155
*Дульська І.В.* Державно-публічно-приватне партнерство і розвиток національної супутникової системи зв'язку України....161
*Johnson R. Boyd.* Testing Cultural Intelligence of Ukrainian Students....171
*Жуков Е.А.* Ключевые задачи модернизации и устойчивого социально-экономического развития государства....179
*Задоя А.А.* Внутренний совокупный спрос: структура и динамика....185
*Злотников А.Г.* Демографические проблемы в концепциях нобелевских лауреатов по экономике....193
*Злотникова Л.М.* Социально-экономические противоречия производства общественных благ....207
*Карасёва Л.А.* К вопросу о рациональности и иррациональности выбора хозяйствующих субъектов....214
*Кешенкова Н.В.* Генезис развития теории портфельных инвестиций....223
*Климова Н.В.* Инновационно-технологический фактор – основа роста российской экономики....228
*Климович Н.І.* Особливості та специфіка розвитку науково-технічної діяльності в Україні....235
*Колодко Г.В.* Новый прагматизм – экономика и политика будущего....240
*Костенко Т.О.* Основні напрями використання інноваційних чинників для підвищення продуктивності праці....254

*Краус Н.М.* Інституційні особливості формування та стратегічні пріоритети розвитку вітчизняної інноваційної системи....262
*Кузнецова С.А.* Інтегрована управлінська звітність: глобальні виклики та локальні рішення в епоху ноосфери....270
*Кузьменко О.В.* Обґрунтування методичних підходів до оцінки ресурсного потенціалу підприємства....280
*Кузьмінов С.В.* Проблематичність моделювання економічного зростання у постіндустріальній економіці....287
*Кухтін К.В., Клочко В.М.* Філософія економічної еволюції: економічні цикли....294
*Лимонова Е.М.* Моніторинг сучасних тенденцій процесів злиття та поглинання ТНК....306
*Магдіч А.С.* Напрями трансформації моделі економічного зростання країн ЦСЄ....314
*Малькова Т.Н.* Учетные категории в Библии и Коране....323
*Орлова В.М.* Інноваційна діяльність підприємств у контексті стратегічного управління....330
*Ортіна Г.В.* Кластеризація як напрям реалізації антикризової стратегії розвитку реального сектора економіки....337
*Осецький В.Л., Красота О.В.* Соціальний вектор розвитку економіки знань....343
*Павлова В.А.* О проблемах развития онлайн-торговли в Украине....349
*Партин Г.О.* Стратегічне управління інвестиційним кліматом національної економіки: проблеми та перспективи....355
*Петруня Ю.Є.* Риси конкурентного середовища та антимонопольне регулювання у сфері роздрібної торгівлі продовольчими товарами....361
*Письменна О.Б.* Циклічні явища в уранодобувній галузі України та їх аналіз....367
*Рижкова Г.А.* Особливості і перспективи розвитку ринку маркетингових комунікацій в Україні....375
*Романенко Г.А.* Источники формирования инвестиционного потенциала....382
*Селезнев А.З., Чередниченко Л.Г.* Ресурсы инновационного развития....390
*Сергєєва О.Р.* Місцеве самоврядування у процесах демократизації суспільства в Україні....400
*Sharma Akhilesh K.* Impact of social laws on viable economic growth....407
*Ситник Н.С.* Особливості модернізації фінансово-економічної системи сфери товарного обігу України....417
*Тараненко Ю.К., Ризун Н.О., Гудим М.В.* Имитационная динамическая модель межотраслевого баланса Леонтьева....425
*Тарасевич В.Н.* Об эволюции и особенностях государственного капитализма....433
*Ткаченко В.А.* Інституціональні підходи щодо організації складних саморегулюючих соціально-економічних систем....440
*Тулай О.І.* Ефективність державної бюджетної політики у контексті пріоритетів сталого людського розвитку....448
*Тутаева Ю.Р.* Теоретические аспекты развития электронной коммерции и информационно-сетевой экономики в их взаимосвязи....456
*Филиппов Ю.А., Корпан Н.Н., Тютюнник В.М.* Экономические постулаты в диагностике и лечении онкологических заболеваний....464
*Фоміна М.В.* Корупційно-тіньові відносини: політекономічний аспект....471
*Хаванова М.С.* Фінансова стратегія та управління економічною безпекою автомобілебудівних корпорацій....479
*Холодова О.Ю.* Визначення шляхів розвитку та вдосконалення виробничого хлібопекарного підприємства....485
*Черняева И.В.* Основы новой финансовой теории....493
*Швець В.Я.* Аналіз інвестиційного клімату в економіці України та шляхи його покращання....502
*Шкляєва Г.О.* Інтерактивні маркетингові комунікації у менеджменті підприємства....509
*Яременко С.С.* Ефекти маркетингового комунікаційного впливу на споживачів....516

**РЕФЕРАТИ (ABSTRACTS)**....526

# CONTENTS

*Nobel M.* The Dynamite King and the Russian Rockefellers – Alfred Nobel and His Two Brothers ..... 3
*Ryazanov D., KorskovaI., Savushkina I., Selivanov A., Tyutyunnik V.* Nobel laureate in economics – heroes of an anniversary of 2014 ..... 10
*Amelina Iu.* Model of creating the optimal range of organic vegetable and berry production in greenhouses ..... 14
*Aristarov Y., Scherbyna I.* The level of competiveness of domestic high-alloyed production and the prospects of its increasing ..... 21
*Bartashevskaya Yu.* The choice of the method for minimizing investment risk of enterprise ..... 29
*Bieletsky W.* Gamification– Learning by Doing and Fun? ..... 35
*Belyaeva S.* Economic theory of clubs and public choice in the context of a balanced development of society ..... 41
*Bolgar T.* Problem credits of banks as a result of credit risk implementation ..... 50
*Bukharina L.* The process of management and self-organisation of regional socio-economic system ..... 59
*Vakarchuk T.* State regulation and forecasting of development of national economy ..... 66
*Vakulich M.* Monitoring of the Ukraine's economy investment climate ..... 76
*Varenik V.* Diagnostic analysis of the monetary flows of the national economy ..... 87
*Garkusha O., Smyrnov E.* Comprehensive estimation of balanced development of the winery enterprises: scientific-methodological aspect ..... 95
*Garmider L.* Assessment of interested parties' satisfaction of staff potential development of trading enterprises ..... 104
*Glukha G.* Direct foreign investments in the economic growth context ..... 113
*Golovko L.* Human capital as the resource for economic development ..... 122
*Grankin O., Zhytnytskiy A.* Activization of rubber recycling in Ukraine ..... 128
*Guzeyev O.* On exchange motives and anticipation the course of trading ..... 133
*Dolyatovsky V., Grechko M.* Scientific sector of generation of knowledge: state and prospects in the conditions of transition to innovative model of development ..... 139
*Donets L., Sergeeva A.* Scientific and methodological tools for management of the economic stability of the enterprise to risk ..... 148
*Dubinskiy S.* Strategic development of social sphreres in industrial enterprises ..... 155
*Dulska I.* State-private-public partnership for development of Ukraine national satellite communication system ..... 161
*Johnson R. Boyd.* Testing cultural intelligence of Ukrainian students ..... 171
*Zhukov E.* Key tasks of modernization sustainable socio-economic development of the state ..... 179
*Zadoia A.* Domestic aggregate demand: structure and dynamics ..... 185
*Zlotnikov A.* Demographic problems in the concept of Nobel laureate in economics ..... 193
*Zlotnikova L.* Social and economic contradictions of common goods production ..... 207
*Karaseva L.* On the issue of rationality and irrationality of the choice of business running subjects ..... 214
*Keshenkova N.* Genesis of the «Indirect investment theory» development ..... 223
*Klimova N.* Innovation and technological factors – the basis of the growth of Russian economics ..... 228
*Klimovich N.* Features and specificity of scientific and technological activities in Ukraine ..... 235
*Kolodko G.* New pragmatism – future economy and policy ..... 240
*Kostenko T.* Basic directions of innovative factor using for improving labor productivity ..... 254
*Kraus N.* Institutional features of forming and strategic priorities for development of domestic innovation system ..... 262
*Kuznetsova S.* Integrated management reporting: global challenges and local solutions in the era of the noosphere ..... 270
*Kuzmenko O.* Grounding methodological approaches to evaluating the resource potential of the enterprise ..... 280

*Kuzminov S.* Difficulty of modeling of economic growth in the post-industrial economy.....287
*Kukhtin E., Klochko V.* The philosophy of economic evolution: economic cycles.....294
*Lymomova E.* A review of current trends in cross-borders M&A.....306
*Magdich A.* Vectors of transformation of economic growth model in CEE.....314
*Mal'kova T.* Accounting categories in the Bible and in the Koran.....323
*Orlova V.* Innovation activity of enterprises in the context of strategic management.....330
*Ortina G.* Clustering as for example anti-crisis strategy economics development.....337
*Osetskyi V., Krasota O.* Social vector of knowledge economy development.....343
*Pavlova V.* On the problems of e-commerce development in Ukraine.....349
*Partin G.* Strategic management of the investment climate in Ukrainian economy: main problems and perspectives.....355
*Petrunya Y.* A competitive environment features and antitrust regulation in the retail food trade.....361
*Pis'mennaja O.* Cyclic phenomena in uranium mining industry in Ukraine and their analysis.....367
*Ryzhkova G.* Features and prospects of marketing communications development in Ukraine.....375
*Romanenko G.* The sources of formation of investment potential.....382
*Seleznev A., Cherednichenko L.* Resources of innovative development.....390
*Sergeeva O.* Local self-government in the processes of society democratization in Ukraine.....400
*Sharma Akhilesh K.* Impact of social laws on viable economic growth.....407
*Sytnyk N.* Features of modernization of financial and economic system of Ukraine commodity turn sphere.....417
*Taranenko Y., Rizun N., Gudim M.* Dynamic simulation model of Leontief' interbranch balance.....425
*Tarasevich V.* About evolution and peculiarities of state capitalism.....433
*Tkachenko V.* Institutional approach to a self-governing organization of complex socio-economic systems.....440
*Tulai O.* State budget policy effectiveness in the priorities context of sustainable human development.....448
*Tutaeva Y.* Theoretical aspects of electronic commerce and information network economy in their connection.....456
*Filippov Yu., Korpan N., Tiutiunnik V.* Economic postulates in diagnosis and treatment of cancer.....464
*Fomina M.* Corruption-shadow relations: the political economy's aspect.....471
*Khavanova M.* Financial strategy and economic security management of automotive corporations.....479
*Kholodova O.* Marketing component of the development and improvement for the industrial baking enterprise.....485
*Chernyaeva I.* The new financial theory basis.....493
*Shvez V.* Analysis of investment climate in Ukrainian economy and ways of its improvement.....502
*Shkliaeva G.* Interactive marketing communications in the management of enterprise.....509
*Yaremenko S.* Effects of marketing communication impact for consumers.....516

**ABSTRACTS**.....526

Наукове видання

**ЕКОНОМІЧНИЙ НОБЕЛІВСЬКИЙ ВІСНИК**
**NOBEL ECONOMIC HERALD**

**№ 1 (7) 2014**

Редактори М.С. Ярмолюк, О.О. Шевцова
Комп'ютерна верстка О.М. Гришкіної, Г.М. Хомич

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації КВ № 20518-10318ПР від 17.01.2014 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. Ум. друк. арк. 44,83. 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.