

ВІСНИК



Дніпропетровського університету

Науковий журнал

№ 10/1

Том 20

2012

РЕДАКЦІЙНА РАДА:

акад. Академії наук ВО України, д-р фіз.-мат. наук, проф. **М. В. Поляков** (голова редакційної ради); ст. наук. співроб., проф. **В. І. Карплюк** (заст. голови); д-р фіз.-мат. наук, проф. **О. О. Кочубей**; д-р хім. наук, проф. **В. Ф. Варгалоук**; чл.-кор. НАПН України, д-р філос. наук, проф. **П. І. Гнатенко**; д-р фіз.-мат. наук, проф. **О. Г. Гоман**; д-р філол. наук, проф. **В. Д. Демченко**; д-р техн. наук, проф. **А. П. Дзюба**; д-р пед. наук, проф. **Л. І. Зеленська**; чл.-кор. НАН України, д-р фіз.-мат. наук, проф. **В. П. Моторний**; чл.-кор. НАПН України, д-р психол. наук, проф. **Е. Л. Носенко**; д-р філос. наук, проф. **В. О. Панфілов**; д-р біол. наук, проф. **О. Є. Пахомов**; д-р екон. наук, проф. **І. Л. Сазонець**; д-р іст. наук, проф. **С. І. Світленко**; акад. Академії наук ВО України, д-р фіз.-мат. наук, проф. **В. В. Скалозуб**; д-р філол. наук, проф. **Т. С. Пристайко**; чл.-кор. НАН України, д-р біол. наук, проф. **А. П. Травлєєв**; д-р техн. наук, проф. **Ю. Д. Шептун**.

Серія: ЕКОНОМІКА

Випуск 6(3)

Дніпропетровськ

Видавництво
Дніпропетровського
національного університету

2012

*Друкується за рішенням вченої ради
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара*

Висвітлюються досягнення в галузі економіки та публікуються розробки провідних спеціалістів і вчених, а також потенційних здобувачів ступенів і звань, спрямовані на підвищення ефективності національної економіки, вдосконалення економічних відносин в умовах трансформації і кризи. Пропонуються результати економіко-математичних досліджень соціально-економічних процесів.

Для науковців, викладачів, аспірантів та студентів старших курсів.

Рассматриваются достижения в области экономики и публикуются разработки ведущих специалистов и ученых, а также потенциальных соискателей степеней и званий, направленные на повышение эффективности национальной экономики, усовершенствование экономических отношений в условиях трансформации и кризиса. Предлагаются результаты экономико-математических исследований социально-экономических процессов.

Для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов старших курсов.

Редакційна колегія:

д-р екон. наук **Н. І. Дучинська** (відп. редактор), д-р екон. наук, проф. **Л. В. Попкова**, д-р екон. наук, проф. **І. Л. Сазонець**, д-р фіз.-мат. наук, проф. **С. О. Смирнов**, д-р екон. наук, проф. **Л. М. Тимошенко**, д-р екон. наук, проф. **О. Й Шевцова**, д-р екон. наук, проф. **С. Ю. Хамініч**, канд. фіз.-мат. наук, доц. **В. В. Огліх** (відп. секретар).

Рецензенти:

д-р екон. наук, проф. **П. В. Гудзь**;
д-р екон. наук, проф. **Л. І. Дмитриченко**.

© Дніпропетровський
національний університет
імені Олеся Гончара,
2012

© Видавництво ДНУ,
оформлення, 2012

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

УДК 336.132.11

М. І. Деркач

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

МОДЕЛІ ФІСКАЛЬНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ КРАЇН СВІТУ

Систематизовані та проаналізовані існуючі моделі децентралізації фінансових функцій держави. Проведено класифікацію моделей фінансової децентралізації на основі виділення таких класифікаційних ознак, як обсяг і зміст повноважень місцевої влади, ступінь концентрації доходів у центральній владі, еволюційно-територіальні особливості бюджетної системи, підхід до регулювання міжбюджетних відносин, спосіб організації бюджетної системи та підхід до розподілу допомоги місцевій владі.

Ключові слова: бюджетна система, місцевий бюджет, моделі децентралізації, фінансова децентралізація, регулювання міжбюджетних відносин, країни світу.

Систематизированы и проанализированы существующие модели децентрализации финансовых функций государства. Проведена классификация моделей финансовой децентрализации на основе выделения таких классификационных признаков, как объем и содержание полномочий местной власти, степень концентрации доходов у центральной власти, эволюционно-территориальные особенности бюджетной системы, подход к регулированию межбюджетных отношений, способ организации бюджетной системы и подход к распределению помощи местной власти.

Ключевые слова: бюджетная система, местный бюджет, модели децентрализации, финансовая децентрализация, регулирование межбюджетных отношений, страны мира.

Existing fiscal decentralization models are systematized and analyzed. The fiscal decentralization models were classified according to local authorities powers, level of income concentration at central government, evolution and territory peculiarities of budget system, budget relations regulation approach, budget system organization and local authorities aid distribution approach.

Key words: budget system, local budget, decentralization models, fiscal decentralization, budget relations regulation, countries of the world.

Сучасні детермінанти розвитку фінансових систем країн світу зумовлюють не тільки розвиток і поглиблення фінансової децентралізації державного регулювання, але й перегляд її усталених моделей. Європейська хартія місцевого самоврядування [1] закріплює, що органи місцевого самоуправління мають право на власні фінансові кошти, якими вони можуть вільно розпоряджатися, які мусять відповідати їх компетенції та частина яких повинна забезпечуватися податковими надходженнями. Базуючись на даному документі, держави організують свої фінансові системи з урахуванням типу державного устрою і національних особливостей функціонування місцевих органів влади.

Традиційно виділяють три типи організації фінансових систем: централізована, децентралізована і комбінована [2]. Разом з тим, у світовій практиці зустрічаються різні моделі фінансової децентралізації, що досліджуються як вітчизняними, так і іноземними науковцями, серед яких слід відзначити Г. Хогеса, С. Сміта, А. Гессера, Б. Сайделя, Д. Веспера, Г. Лембруха, Т. Говарта, У. Тіссена,

І. Давидову, І. Павлова, М. Столярова, О. Богачеву, А. Мішина. Результатами досліджень цих та інших провідних науковців стали узагальнення світового досвіду проведення фіскальної децентралізації, розробка її різноманітних моделей, теоретико-методологічне обґрунтування принципів їх побудови. Разом з тим, ще й досі у науковій літературі відсутня систематизація та узагальнююча класифікація всіх існуючих моделей фіскальної децентралізації.

Метою даної статті є теоретико-методологічне обґрунтування та практична розробка класифікації існуючих на сьогодні у світі моделей фіскальної децентралізації. У основу даного дослідження покладені системний аналіз та синтез, компаративний аналіз, а також класифікація як метод наукового пізнання.

Досвід розвинених країн світу демонструє, що для забезпечення ефективного функціонування будь-якої моделі фіскальної децентралізації доцільно виконувати принаймні три умови, зокрема законодавчо розмежувати повноваження між усіма рівнями влади за видатками, надавати відповідним рівням влади достатні для виконання цих повноважень дохідні джерела, забезпечувати вертикальне і горизонтальне бюджетне вирівнювання з використанням механізму міжбюджетних відносин [2].

На сьогодні найчастіше виділяють два типи моделей фіскальної децентралізації – конкурентну (або децентралізовану) та кооперативну. Класичними прикладами конкурентної моделі є американська, а кооперативної – німецька моделі. Конкурентна модель передбачає надання повноважень оподаткування різним рівням влади відповідно до розподілу їх функцій. У даній моделі також визнається високий ступінь фінансової незалежності та самостійності регіональної влади [3]. Для кооперативної моделі характерна порівняно ширша участь регіональної влади у перерозподілі національного доходу і макроекономічної стабілізації, що веде до більш тісного бюджетного співробітництва регіональних і центральних державних структур, а також підвищена роль регіональної влади у системі розподілу податкових доходів, у тому числі й національних, та активна політика горизонтального бюджетного вирівнювання [3].

З іншого боку, моделі фіскальної децентралізації суттєво залежать від типу федеративного устрою країни. Відповідно до цього у світі сформувалося п'ять принципових моделей фіскального федералізму: радянська, китайська, американська, канадська і німецька [4]. Радянська модель на сьогодні не функціонує на практиці та має виключно історичний інтерес. Вона характеризувалася єдиним бюджетом, що складався за принципом «матрьошки» – вищі рівні влади затверджували бюджети нижчих рівнів влади, як результат виходив державний бюджет СРСР. Китайська модель фактично є різновидом радянської моделі. Податки збираються регіональною владою, центр визначає за формулами і узгодженням обсяги фінансування місцевої влади. Практикуються завдання з перерахування податкових платежів до центрального бюджету. Якщо місцева влада виконує всі завдання належним чином, то центральна влада не втручається в її справи. Як бачимо, у цих двох моделях стимули до раціонального використання бюджетних коштів практично відсутні.

Найбільш розповсюдженими є американська і німецька моделі, а також їх модифікації. Конкурентна американська модель будується на відносно великій самостійності окремих штатів і вважається класичною моделлю бюджетного федералізму. У США відсутня система горизонтального часткового розподілу доходів. Більшість федеральних субсидій штатам залежить від обсягів часткового фінансування штатними і місцевими органами влади [5, с. 78]. Канадська мо-

дель бюджетного федералізму схожа з американською моделлю і фактично є її соціально орієнтованим різновидом. Провінції мають право приймати закони з усіх регіональних і місцевих питань і самостійно визначати власну податкову політику [6, с. 13]. У канадській моделі бюджетного федералізму, на відміну від американської, важливу роль відіграють процеси вирівнювання соціально-економічних умов життєдіяльності населення. Критерієм виділення трансфертів у Канаді слугує ступінь відставання фінансової забезпеченості провінцій від середнього рівня по країні [7].

Для німецької, кооперативної, моделі бюджетного федералізму характерною рисою є зростаюча тенденція до одноманітного розподілу ресурсів між землями. Бюджетна система базується на загальних податках, надходження від яких розподіляються між усіма її рівнями. Витратні повноваження між усіма рівнями влади у Німеччині розподілені у відповідності з принципами класичного бюджетного федералізму. Система бюджетного податкового вирівнювання можливостей у Німеччині викликає дію різноспрямованих і часто-густо спірних стимулів. Економічно сильні землі не дуже зацікавлені зміцнювати свою податкову базу або переслідувати осіб, що ухиляються від податків, оскільки значні суми фактично власних доходів через федеральний уряд перераховуються до фінансово слабких земель [8]. Німецька модель бюджетного федералізму створила високий ступінь однорідності регіональних суспільно корисних послуг для населення. Використання її дозволило у короткі терміни за рахунок масивних трансфертів до земель Східної Німеччини створити сучасну соціальну інфраструктуру, розвинути підприємництво і стабілізувати суспільне життя [9].

Отже, німецьке законодавство створило умови і механізми фінансових взаємовідносин за віссю «центр – регіон – місцева влада».

Разом з тим, німецький експерт з питань федералізму Герхард Лембрух [10] стверджує, що фінансовий федералізм у ФРН знаходиться у стані серйозної кризи у сфері перерозподілу фінансів, що у свою чергу значною мірою порушує федеральний баланс, що склався. Німецький бюджетний федералізм завжди базувався на принципі централізованого розподілу фінансових ресурсів, та об'єднання Німеччини спричинило цілий ряд проблем для фіскальної федеральної системи. Окрім того, Німеччина є членом ЄС.

Структурні фонди Європейського Союзу і система їх розподілу вважаються оптимальною моделлю бюджетного федералізму і досліджуються багатьма науковцями. Положення про необхідність забезпечити у рамках ЄС рівномірний розвиток територій і допомагати розвитку кризових районів закріплені Римським договором. Європейська комісія і Європейський парламент відіграють роль органів влади федеративної держави. Розроблені на рівні ЄС програми у вигляді структурно-об'єднаних фондів, що спрямовані на соціально-економічне вирівнювання країн-членів ЄС, за своєю сутністю нагадують трансферти регіонам, що потребують допомоги. Тільки вони є більш значущими, проектно-обґрунтованими і мають під собою реальну фінансову базу. У ЄС сьогодні розроблені прозорі схеми фінансування. Кошти структурних фондів, як правило, використовуються не на окремі проекти, що пропонуються або відбираються Комісією ЄС, а на програми розвитку, кожна з яких має свій бюджет. Ці програми ініціюються двома шляхами: програми, що ініціюються на національному рівні, розробляються на базі регіональних планів розвитку або окремих програмних документів, що надаються державами-членами; та програми, що ініціюються Союзом, розробляються на базі керуючих принципів, що визначаються

самою Комісією. Вони доповнюють вищезгадані програми і сприяють вирішенню проблем, що мають особливе значення для суспільства у цілому [11]. Система фінансування через структурні фонди наочно проявляє себе у слаборозвинених регіонах. Вплив структурних фондів слід вимірювати й іншими показниками: стимулювання невеликих і середніх компаній, розвиток підприємництва, інноваційних проектів, фінансове проектування, передача «ноу-хау», розробка місцевої продукції, сприяння розвитку сільського туризму тощо. Слід відзначити, що й більш благополучні регіони виграють від участі у фінансуванні через структурні фонди.

Окремої уваги вартий приклад нетрадиційного бюджетного федералізму Бельгії. 93 % бюджетних витрат у регіонах Бельгії фінансується федеральним урядом і тільки 7 % збирається і витрачається в рамках законодавчо визначеної компетенції регіонів і комун. Небажання передавати функції збору податків і відповідно їх витрачання у рамках регіональної компетенції пов'язано із сепаратистськими настроями і з загрозою розпаду Бельгії як єдиної держави. Хоча регіони мають свої податки і відсоткові ставки на регулюючих податках і право їх збирати, однак регіони фінансуються через бюджетні кредити, субсидії із загальнонаціонального бюджету. Регіональні програми повністю детерміновані фінансовими коштами, що спрямовуються з державного бюджету. Отже, юридична автономія на противагу має повну фінансову залежність від держави. Тобто, у Бельгії працює механізм фінансового вирівнювання. Успіх пов'язаний із тим, що в країні з давніми демократичними традиціями не виникає проблем збору як прибуткового, так і інших видів податків.

Асиметрію територіальної фінансової системи варто досліджувати на прикладі Іспанії, Конституцією 1976 року якої введена відкрита і гнучка система фінансування автономних територій. Існує два рівні фінансування. Перший – особливий вид фінансування передбачений відносно Баскської провінції і територіальної автономії Наварра. Їм дозволено збирати податки і переводити частину, що належить державі за підтримку територій. Відносно інших одинадцяти територій застосовується звичайна система фінансових взаємовідносин: держава збирає більшість податків, залишаючи територіям тільки частину відповідно до ступеня участі автономної у формуванні сукупного доходу і залежно від кількості населення, території, наявності природних ресурсів тощо. Окрім того, автономні території можуть збирати інші податки за дорученням держави або встановлювати свої власні податки, що не входять до структури державного оподаткування. Дозволяється в окремих випадках встановлювати податкову ставку за державними видами податків. Конституція країни гарантує фінансову самостійність і самоуправління фінансовими ресурсами автономій. Держава практикує спрямування окремим територіям субвенцій на такі статті, як освіта, охорона здоров'я, економічний розвиток [11].

На окрему увагу заслуговують країни – нові члени ЄС. Вимоги децентралізації влади і фінансової відповідальності та передачі їх органам субнаціонального рівня з'явилися в країнах Центральної та Східної Європи досить давно. Так, в Угорщині у 1970–1980 роках проводилися експерименти з децентралізації влади, об'єднання місцевих органів влади і запровадження регіональних підходів до надання суспільних послуг [12]. Хоча ці експерименти на їхніх початкових етапах не мали особливого успіху, проте згодом, на початку 90-х років, нагромаджений досвід дав змогу успішно завершити процес децентралізації влади під час перехідного періоду в Угорщині. Аналогічні процеси спостерігалися у Польщі – ще програма комуністичної партії «Солідарність» передбачала реформи

щодо реструктуризації центральної влади в країні з одночасним наданням більшої фінансової самостійності місцевим органам [12].

У деяких центральноєвропейських країнах мала місце переуступка державних видатків. Так, у Чехії управління лікарнями було передано регіональній владі, повноваження щодо освіти, охорони здоров'я, шляхів були передані субнаціональній владі у Польщі, а в Угорщині – відносно освіти [13, с. 16]. Вважається, що сильне місцеве самоврядування також підняло економіку Словаччини [14], яка нині є повноправною представницею європейської спільноти, за темпами економічного розвитку вже обігнала значно більші й потенційно потужніші держави, і успішно подолала рудименти зацентралізованого минулого. Реформа державного управління почалася з того, що ще за часів централізованої Словаччини неурядові організації здійснили ряд досліджень, результати яких згодом були використані при розробці концепції децентралізації. Концепція базується на трьох складових комплексної модернізації державного управління. Перша – це децентралізація, яка включає передачу повноважень на рівень місцевого самоврядування. Йдеться також про впровадження принципів фіскальної децентралізації, підготовку системних змін в охороні здоров'я, освіті, соціальній сфері, культурі та транспорті. Другою складовою є територіальна реформа. В результаті її реалізації було створено другий рівень місцевого самоврядування, завдяки якому розв'язуються проблеми організації або об'єднання невеликих селищ. Наступний етап – адміністративна реформа, тобто реорганізація державного управління. Це результат процесу децентралізації, який передбачає вдосконалення системи виборів до органів місцевого самоврядування і визначає відповідні механізми, що ґрунтуються на принципах законодавства та настановах державного управління ЄС.

Таким чином, міжнародна практика має численні моделі фіскального федералізму, що базуються на еволюційно-територіальних особливостях бюджетних систем країн світу, а також на обсязі та змісті повноважень місцевих органів влади. Серед них слід виділити традиційні і нетрадиційні моделі, а також окремо – інтеграційну модель. Разом з тим, у процесі порівняльного аналізу доцільно брати до уваги й інші типи моделей фіскальної децентралізації за такими ознаками, як підходи до регулювання міжбюджетних відносин, ступінь концентрації доходів у центральній владі, спосіб організації бюджетної системи, підходи до розподілу допомоги місцевій владі. Типи фіскальної децентралізації є мало дослідженими, отже доцільною є класифікація її моделей, що представлені на *рис. 1*.

На думку російського дослідника І. Ш. Давидової [7], існуючі моделі слід класифікувати на дві основні групи за критерієм концентрації доходів, що знаходяться у власності федерального центру. До першої групи відносяться моделі з високою концентрацією доходів, що знаходяться у власності федерального центру, наприклад, як у Бразилії та Німеччині. Друга група моделей характеризується невисокою часткою доходів, що знаходяться у власності федерального центру, у порівнянні з доходами, що надходять до власності регіонів і місцевих утворень (США, Канада, Китай). Англійські фахівці Г. Хьюз та С. Сміт [15], досліджуючи бюджетні системи країни Організації Економічного Співробітництва та Розвитку, згрупували їх у чотири групи за схожістю підходів до регулювання міжбюджетних відносин, особливостями філософії бюджетного федералізму, співвідношенням ролей центральної і субнаціональної влади. До першої групи були включені три федеративні – Австралія, Канада, США і дві унітарні – Великобританія і Японія, держави.

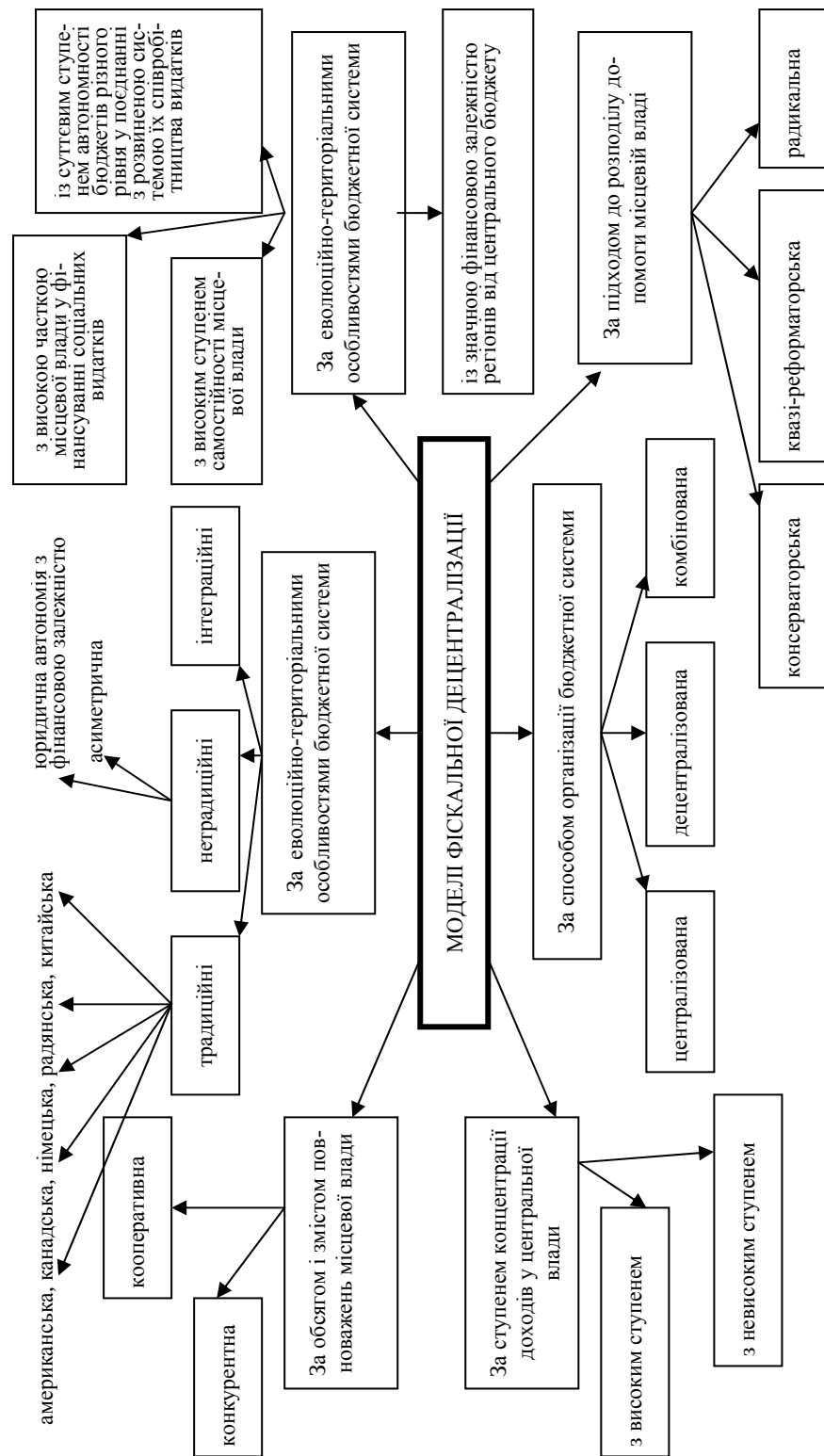


Рис. 1. Класифікація моделей фінансової децентралізації

Ця група характеризується відносно великою самостійністю регіональної і місцевої влади, що спиралася на широкі податкові повноваження. Друга група включає країни з особливо великою часткою участі нецентральної влади у фінансуванні соціальних видатків, а саме Данію, Норвегію, Швецію, Фінляндію. До третьої групи входять федеративні країни Західної Європи: Австрія, Німеччина, Швейцарія, що мають суттєвий ступінь автономності бюджетів різного рівня у поєднанні з розвиненою системою їх співробітництва. Країни четвертої групи характеризуються значною фінансовою залежністю регіонів від центрального бюджету (Бельгія, Франція, Греція, Італія, Нідерланди, Португалія, Іспанія).

Відповідно до підходу до розподілу допомоги місцевій владі можна виділити три моделі фіскальної децентралізації консервативну, квазі-реформаторську, радикальну.

Консервативна модель передбачає затвердження обсягів допомоги місцевій владі на основі показників попередніх років з урахуванням поточних змін і посиленням концентрації трансфертів у регіонах, які особливо потребують такої допомоги. Квазі-реформаторський варіант базується на розрахунку індексу бюджетних витрат на душу населення (показник питомих витрат). Радикальна модель передбачає фіксацію середніх нормативів розподілу по непрямим податках між центром і регіонами, визначення загальної суми бюджетних надходжень від них, розподіл регіональної частини між регіонами так, щоб на 1 людину припадав рівний обсяг відрахувань з урахуванням індексу бюджетних витрат. Після цього між регіонами розподіляється загальна сума цих податків, перший показник ділиться на другий. Для регіонів, де одержане значення менше 100 %, затверджується норматив відрахувань від даного пулу федеральних податків до бюджетів регіонів. Для решти регіонів додатково визначається їх частка фінансування пропорційно перевищенню, що лишилося [16].

Висновки. Таким чином, аналіз основних моделей фіскальної децентралізації, а також їх модифікацій продемонстрував суттєві національні відмінності даного процесу. Разом з тим, слід відзначити їх спільні риси. Насамперед, місцеві бюджети формуються за рахунок одних і тих самих джерел доходів, а саме місцевих податків і зборів, державних трансфертів, позик, доходів від власної діяльності переважно некомерційного характеру, доходів від використання муніципальної власності. Окрім того, державні дотації і субсидії виконують функцію перерозподілу коштів і регулювання діяльності органів місцевого самоврядування. Розміри дотацій залежать від фіскального потенціалу, чисельності населення і відношення даних до середніх по країні величин. Також в усіх країнах економічна діяльність органів самоврядування строго регламентована, що пов'язано із порівняно високим рівнем корупції та зловживань, а також некомпетентністю посадовців. Проте місцева влада має право позики, можуть брати участь у створенні підприємств комерційного характеру, надавати платні послуги, насамперед у сфері транспорту і комунального господарства.

Отже, не можна однозначно сказати, яка з моделей фінансування місцевої влади є найкращою і найефективнішою. Універсальної моделі ефективної фіскальної децентралізації не розроблено і усі країни так чи інакше дотримуються позицій однієї з них, використовують їх сполуки й адаптовані варіанти. Вони різняться внаслідок інституційних відмінностей, національних особливостей соціально-економічних систем тощо, тому країнам у процесі вибору моделі фіскальної децентралізації та реформуванні міжбюджетних відносин, перед тим як створювати щось принципово нове, доцільно проводити комплексне дослідження багатого іноземного досвіду у цій сфері. Разом з тим, можна виділити ряд

загальних тенденцій у процесі розвитку фіскальної децентралізації, зокрема передачу додаткових функцій місцевій владі, розширення її повноважень щодо визначення своїх власних податків і зборів, укрупнення регіонів і муніципалітетів і підвищення конкуренції між ними, потреба реформування практично усіх систем фіскального федералізму, а також тяжіння усіх країн до фіскальної децентралізації середнього рівня.

Бібліографічні посилання

1. Європейська хартія місцевого самоврядування: офіц. вид. [Електронний ресурс] [офіційний переклад] / Рада Європи. – Страсбург, 1985. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/book/varnaly/008.htm>
2. **Марченко Г. В.** Финансовые механизмы межрегионального выравнивания / Г. В. Марченко, О. В. Мачульская // Финансы и кредит. – 2000. – № 1. – С. 13.
3. **Богачева О.** Становление российской модели бюджетного федерализма / О. Богачева // Вопросы экономики ; Ин-т экономики РАН. – 1995. – № 8. – С. 30.
4. Модели бюджетного федерализма [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://articles.excelion.ru/science/em/44363780.html>
5. **Мишин А. А.** Американский федерализм / А. А. Мишин. – М. : Зеркало, 1993. – 111 с.
6. Сайдель Б. Бюджетный федерализм: сравнительный анализ по странам / Б. Сайдель, Д. Веспер. – М., 2005. – 123 с.
7. **Давыдова И. Ш.** Оценка формирования института бюджетного федерализма в России на основе анализа зарубежного опыта [Електронний ресурс] / И. Ш. Давыдова // Економічні проблеми. – Режим доступу : <http://www.ieml.ru/economproblem/2007/3/v1.html>
8. **Столяров М. В.** Россия в пути. Новая федерация и Западная Европа [Електронний ресурс] / М. В. Столяров. – Режим доступу : <http://www.stoliarov.ru/index.php?source=monographies/book2/3/6.htm>
9. **Павлов И.** Германский федерализм: опыт реформирования / И. Павлов // МЭиМО. – 2007. – №10. – С. 57–61.
10. **Лембрух Г.** Восточногерманская трансформация как стратегия переноса институтов: пересмотр теории и ответ на критику [Електронний ресурс] / Г. Лембрух // Мост – Brücke: [публикация результатов немецких исследований трансформации на русском языке]. – Т. 2. – Постсоциалистические трансформации в сравнительной перспективе. – Режим доступу : <http://old.eu.spb.ru/cei/brucke/contents.htm>
11. **Baron M.** Towards effective SME policies in European regions / M. Baron. – Poland : University of Economics in Katowice Press, 2007. – № 2. – 20 p.
12. **Говарт Т. М.** Державні фінанси в різних політичних системах / Т. М. Говарт // Державні фінанси: Теорія і практика перехідного періоду в Центральній Європі : [пер. з англ.] – К. : Основи, 1998. – С. 119.
13. **Тиссен У.** Анализ современных моделей бюджетного федерализма на основе социально-экономической эффективности межбюджетных отношений. Теория, опыт стран ОЭСР, анализ ситуации в России. – Доклад для РЕЦЭП. – М. : РЕЦЭП, 2005. – 54 с.
14. Децентралізація по-словацькому [Електронний ресурс]. – Урядовий портал – Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України. – 2005. – 11 листоп. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=23900588
15. **Hughes G.** Economic Aspects of Decentralized Government: Structure, Functions and Finance / Hughes G., Smith S. – London, 1991. – 324 p.
16. **Лавров А.** Экономика и политика российского бюджетного федерализма [Електронний ресурс] : [аналитические материалы Министерства финансов России] / А. Лавров, В. Христенко. – 1998. – 27 нояб. – Режим доступу : <http://www.minfin.ru/ru/official/index.php?pg4=215&id4=4850>

Надійшла до редколегії 08.06.2012

Я. В. Дробот*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***ЕНЕРГЕТИЧНЕ ПИТАННЯ ЯК ОДНА ЗІ СКЛАДОВИХ
ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ**

Розглянуто основні чинники, що призвели до кризи в економіці України. Встановлено вплив енергетичної складової на генерацію кризових явищ в національній економіці. Обґрунтовано необхідність розвитку і модернізації національної енергетики з орієнтацією на власні енергоресурси й підвищення платоспроможності населення для подолання економічної кризи в державі.

Ключові слова: економічна криза, національна економіка, енергетика, енергоресурси, платоспроможність населення.

Рассмотрены основные факторы, приведшие к кризису в экономике Украины. Установлено влияние энергетической составляющей на генерацию кризисных явлений в национальной экономике. Обоснована необходимость развития и модернизации национальной энергетики с ориентацией на собственные энергоресурсы и повышения платежеспособности населения для преодоления экономического кризиса в государстве.

Ключевые слова: экономический кризис, национальная экономика, энергетика, энергоресурсы, платежеспособность населения.

In work basic factors, resulting in a crisis in the economy of Ukraine, are considered. Influence of power constituent is set on the generation of the crisis phenomena in a national economy. The necessity of development and modernization of national energy with an orientation on own energoresursy and increase of solvency of population for overcoming of economic crisis is grounded for the state.

Key words: economic crisis, national economy, energy, energoresursy, solvency of population.

Світова фінансова криза охопила більшість національних економік світу. Проте в кожній країні є свої власні чинники, що генерують та посилюють ефект світової фінансової кризи в національній економіці. Для України однією з головних складових генерації кризових явищ є вкрай сильна залежність національної економіки від імпорتنих енергоресурсів на фоні низької платоспроможності більшості населення. Тому вирішення цього питання є актуальним та своєчасним для подолання економічної кризи в країні.

Вирішенню проблем подолання світових криз в різні часи було присвячено багато фундаментальних досліджень. Однак чинники, що посилюють та генерують кризові явища в різних країнах, мають не тільки загальні, але й специфічні риси. Світова економічна наука ще не виробила універсальний рецепт подолання криз та усунення їх наслідків.

Проблема енергетичної залежності України від імпорتنих енергоносіїв відображена ще в Енергетичній стратегії України до 2030 року як головний чинник, що загрожує політичній й економічній незалежності держави. Однак її вирішення на основі забезпечення реальної платоспроможності населення не отримало достатнього розвитку.

Мета роботи – обґрунтування науково-практичних рекомендацій з подолання економічної кризи в економіці України, виходячи з вирішення енергетичного питання вкрай сильної залежності національної економіки від постачання імпорتنих енергоносіїв, та підвищення платоспроможності населення.

Вирішенню проблем подолання світових криз у різні часи було присвячено багато фундаментальних досліджень. Однак чинники, що посилюють та генерують кризові явища в різних країнах, мають не тільки загальні, але й специфічні

риси. Світова економічна наука ще не виробила універсальний рецепт подолання криз та усунення їх наслідків.

Світова фінансова криза, яка охопила більшість національних економік країн світу, особливо гостро вразила Україну. Про масштабність кризи свідчить динаміка основних показників соціально-економічного розвитку країни.

За 20 років свого існування Україна втратила 34 % ВВП (табл. 1) [1], такого негативного результату не мала жодна країна в світі (рис. 1) [2].

Таблиця 1

Динаміка валового внутрішнього продукту України за 1990–2010 рр.

Роки	У фактичних цінах		Індекси фізичного обсягу			Індекси-дефлятори
	валовий внутрішній продукт (млрд крб)	валовий внутрішній продукт у розрахунку на одну особу (тис. крб)	валовий внутрішній продукт (відсотків до попереднього року)	валовий внутрішній продукт у розрахунку на одну особу (відсотків до попереднього року)	валовий внутрішній продукт (відсотків до 1990 р.)	валовий внутрішній продукт (відсотків до попереднього року)
1990	167	3				
1991	299	6	91,3	91,1	91,3	196,2
1992	5033	97	90,1	89,8	82,3	1866,0
1993	148273	2842	85,8	85,7	70,6	3435,4
1994	1203769	23184	77,1	77,4	54,4	1053,5
1995	5451642	105793	87,8	88,5	47,8	515,5
1996	81519	1595	90,0	90,7	43,0	166,2
1997	93365	1842	97,0	97,8	41,7	118,1
1998	102593	2040	98,1	98,8	40,9	112,1
1999	130442	2614	99,8	100,6	40,8	127,3
2000	170070	3436	105,9	106,7	43,2	123,1
2001	204190	4195	109,2	111,1	47,2	109,9
2002	225810	4685	105,2	106,3	49,7	105,1
2003	267344	5591	109,6	110,5	54,4	108,0
2004	345113	7273	112,1	113,0	61,0	115,1
2005	441452	9372	102,7	103,5	62,7	124,5
2006	544153	11630	107,3	108,1	67,3	114,8
2007	720731	15496	107,9	108,6	72,6	122,7
2008	948056	20495	102,3	102,9	74,2	128,6
2009	913345	19832	85,2	85,6	63,3	113,0
2010	1082600	23554	104,1	104,7	75,3	113,8



Рис. 1. Динаміка ВВП України за 1991–2010 рр., %

Маючи значний промисловий і сільськогосподарський потенціал та значну кількість природних ресурсів у порівнянні з провідними країнами Європи (тією ж Францією, з якою порівнювались у 1991 р. потенційні можливості України), країна не змогла навіть відновити виробництво до рівня 1990 року, тобто того часу, з якого Україна почала ринкові перетворення.

За обсягом номінального ВВП, розрахованим з урахуванням паритету купівельної спроможності – ПКС, Україна в 2010 році посідала в глобальному рейтингу тридцять дев'яту сходинку – 305,2 мільярда доларів (табл. 2) [2], але ж за показником ВВП на душу населення, який відображає більш повну картину про реальний рівень заможності країни, вона посідає вкрай низькі позиції.

За даними Світового банку, в рейтингу країн за рівнем ВВП на душу населення за ПКС Україна з показником 6580 доларів є аж вісімдесятою. Більше того, Україна – друга після Молдови найбідніша країна Європи [2].

У період 1993–1995 рр. Україна пройшла крізь період гіперінфляції. В 2008 році інфляція досягла максимального рівня за період після 2000 року (табл. 3) [3].

Рівень безробіття на кінець 2010 року складає 2,2 % від працездатного населення [4].

Таблиця 2

Україна в рейтингу країн світу за обсягом ВВП, 2010 рік

Місце	Країна	ВВП за ПКС, мільярди доларів
1	США	14 660
2	Китай	10 090
3	Японія	4 310
4	Індія	4 060
5	Німеччина	2 940
6	Росія	2 223
7	Великобританія	2 173
8	Бразилія	2 172
9	Франція	2 145
10	Італія	1 774
17	Туреччина	961
20	Польща	721
35	Венесуела	345
37	Швейцарія	324
38	Греція	318
39	Україна	305
40	Сінгапур	292
43	Чехія	261
46	Норвегія	255
49	Португалія	247
50	ОАЕ	246
51	Ізраїль	219
52	Данія	201
53	Казахстан	196
54	Угорщина	187
55	Фінляндія	186
60	Білорусь	131
61	Словаччина	120

Обсяг валового зовнішнього боргу України на кінець 2011 р. сягнув 123,4 млрд дол. (87 % від ВВП), з яких 53 млрд дол. необхідно погасити протягом 2012 року [5].

До 1992 р. Україна не мала зовнішніх боргів, оскільки вона приєдналася до угоди про «нульовий варіант» розподілу активів та пасивів СРСР.

Таблиця 3

Динаміка інфляції в Україні в 1992–2011 рр., %

Рік	Рівень інфляції, %	Рік	Рівень інфляції, %
1992	2000,0	2002	-0,6
1993	10106,0	2003	8,2
1994	501,0	2004	12,3
1995	181,7	2005	10,3
1996	39,7	2006	11,6
1997	10,1	2007	16,6
1998	20,0	2008	22,3
1999	19,2	2009	12,3
2000	25,8	2010	9,1
2001	6,1	2011	4,6

Загальна чисельність населення з 1990 до 2011 року зменшилася з 52 до 46 млн осіб.

Найглибша криза в економіці країни була у 1999 році, коли рівень ВВП склав 40,8 % від рівня 1990 року. В світовій історії не існує прецедентів, коли б держава в мирний час втратила 60 % ВВП та 6 млн населення.

У такій ситуації було складно думати про стратегічні реформи, бо першочерговим завданням стало збереження України від соціально-економічного колапсу.

Необхідність оперативної стабілізації вимагала від уряду стимулювання тих галузей економіки, які б могли забезпечити швидку фінансову віддачу до державного бюджету. Такими на той час були експортно-орієнтовані галузі – чорна металургія, хімія, сільське господарство.

Після розпаду єдиного господарського комплексу СРСР заводи втратили союзні ринки, а на західних – їх продукція програвала в конкурентній боротьбі за якістю. Щоб вийти на нові ринки, влада вдавалася до прямого та прихованого субсидування.

Так, допомога підприємствам чорної металургії здійснювалася за рахунок встановлення штучно занижених цін на основні види ресурсів, передусім – на коксівне вугілля, залізорудну сировину, електроенергію та газ.

Крім того, для збільшення ліквідності уряд надавав виробникам численні податкові пільги, дозволяв розстрочувати податкові зобов'язання, списував податкові борги, надавав кредити за пільговими ставками та активно використовував взаємозаліки.

У 1998 році вітчизняному експорту допомогла фінансова криза. Вона оздоровила підприємства сировинних та низькотехнологічних галузей економіки, орієнтованих на експорт. Такий ефект був досягнутий за рахунок таких чинників:

девальвації національної валюти, що підвищило цінову конкурентоспроможність продукції вітчизняних експортерів;

зниження реальних доходів та зайнятості населення, що дозволило зменшити реальні витрати на фінансування фондів заробітної плати;

зниження витрат на товари та послуги суміжних інфраструктурних галузей.

Ці чинники дозволили українським підприємствам сформувати ціновий ресурс конкурентоспроможності та продавати свою продукцію на 15–20 % дешевше, ніж конкуренти, що сприяло зростанню попиту на неї.

Пожвавлення експортно-орієнтованих галузей дало позитивний імпульс усієї економіці, що стало додатковим аргументом на користь підтримки експортно-

сировинної економіки. Показово, що в 2000–2004 роках середньорічний приріст ВВП становив 8,4 %, що було найвищим показником в Європі. За рахунок валютних надходжень від експорту сировинної продукції формувалася, в значній мірі, дохідна частина бюджету, розширювалися інвестиційні можливості держави, підтримувалася певна соціальна стабільність.

Зростання виробництва експортно-орієнтованих галузей також стимулювало розвиток суміжних, обслуговуючих та інфраструктурних сегментів економіки. Крім того, саме в цих галузях сформувався потужний національний капітал, який частково реінвестувався в інші сфери вітчизняної економіки.

Заробивши значні кошти на виробництві та експорті металу, окремі українські фінансово-промислові групи почали інвестувати в розвиток машинобудування, будівництво, банківську діяльність, соціально-культурні проекти.

Загалом підтримка експортно-орієнтованих сировинних та низькотехнологічних галузей сприяла певній макроекономічній стабілізації в Україні. Проте така економічна політика зміцнила експортно-сировинну модель економіки.

На початкових етапах трансформаційних процесів така модель була необхідною, бо дозволила підтримати ділову активність в умовах різкого її зниження навіть у порівнянні з 1990 роком.

Однак згодом домінування експортно-орієнтованих галузей почало створювати перешкоди для якісного економічного розвитку держави в цілому. Така модель викривляла ринкові відносини, посилювала протекціонізм, обмежувала конкуренцію.

У передкризові роки близько 70 % українського експорту утворювали сировина і сільськогосподарська продукція. У 2011 році частка сировини з низьким рівнем обробки збільшилася до 86 %. Іншими словами, Україна твердо зайняла нішу непродуктивних, сировинних економік: країна майже не виробляє готової продукції, конкурентоспроможної на внутрішньому та зовнішньому ринках.

За 20 років своєї незалежності країні не вдалося змінити форму радянської мобілізаційної економіки. Як наслідок, Україні не вдалося реструктурувати отримані в спадок від СРСР індустриальні резерви й переорієнтувати економіку в режим праці в умовах конкурентного ринку.

У зв'язку з цим, причини економічного провалу 2008–2009 рр. необхідно шукати не в наслідках світової фінансової кризи, а в незавершеному переході до ринкових відносин. Протягом цього періоду радянські економічні інститути були знищені, але їхні ринкові аналоги, зокрема інститут приватної власності, не були створені.

В умовах Радянського Союзу економічна мобілізація досягалася за рахунок політичної міцності держави та тотальної експлуатації всіх видів ресурсів. У цих умовах економічний ріст забезпечувався за рахунок реалізації глобальних структурних проектів або за рахунок експорту сировини, коли мобілізаційні сили держави були недостатньо продуктивними. Україна в теперішній час не має мобілізаційних ресурсів та її експортні можливості вкрай обмежені.

Незважаючи на ці обставини, економіка України як і за радянських часів зорієнтована на державу як на центр можливої мобілізації, ігноруючи потреби своїх громадян. В Україні досі не здійснено чіткого розмежування між економічними інтересами приватного капіталу, держави й суспільними інтересами. Тому зрозуміло, що фінансово-економічна криза в Україні має насамперед вітчизняне походження. Кризу викликали дії уряду та НБУ, а як наслідок в умовах недосконалості національної економіки криза була посилена поведінкою населення, комерційних банків і фірм.

За 20 років незалежності в Україні не було створено сучасної промисловості, яка була б здатна задовольняти потреби національної економіки і суспільства у засобах виробництва і предметах особистого споживання; внутрішній ринок переважно насичений імпортними товарами, економіка є енерговитратною. На одиницю ВВП в Україні витрачається у десятки разів більше енергетичних ресурсів (переважно природного газу), ніж у розвинутих країнах. За енергоємністю на 1000 дол. виробленого ВВП Україна займає 133 місце в світі серед інших країн [6].

Можна констатувати, що економіка країни в порівнянні з 1990 роком майже не розвивалася і не приносила значних доходів. Лише енергоємні металургійна і хімічна промисловості збільшували виробництво експортної продукції завдяки збільшенню попиту на неї на світовому ринку. Внаслідок цього створилась ейфорія майже «економічного буму».

У 2008 році номінальні доходи населення України зросли на 6,5 млрд грн [4] насамперед за рахунок виплат боргів за внесками до Ощадбанку СРСР. Це призвело до підвищення попиту і зростання інфляції (табл. 3).

Уряд добре розумів, що національна економіка не в змозі виробити необхідну кількість товарів для покриття надлишкових грошових виплат і надлишкової грошової маси. Тому було зроблено рішучий крок у бік значного збільшення імпорту.

Однак ця дія посилила попит на іноземну валюту і сприяла знеціненню національної валюти. Така дія уряду сприяла розвитку виробництва Китаю, Туреччини, Польщі та інших країн, одночасно знищуючи національного виробника.

В Україні завдяки значному обсягу імпорту товарів сформувалася ідеологія споживання, ідеологія високого добробуту. Ідеологія виробництва відійшла на задній план. Країна перетворилась у суцільний базар, країну покрила мережа гіпермаркетів. Зараз Україна займає п'яте місце у світі за кількістю придбання дорогих автомобілів (вартістю більше 100 тис. дол.). Україна стала жити «краще» не завдяки результатам власної праці. Сформувалася «віртуальна» економіка і «віртуальні» доходи фірм, «віртуальний» добробут.

На валютному ринку до якогось моменту утримувалась рівновага між пропозицією й попитом на іноземну валюту за рахунок збільшення її надходжень від експорту металу, виробів хімічної промисловості, зерна, мита. Крім того, українські громадяни, що виїжджали на заробіток за кордон, ввозили або пересилали до України більше ніж 20 млрд дол. щорічно [4].

Одночасно здійснювалася необачна активна політика комерційних банків із споживчого й іпотечного кредитування населення за рахунок відносно дешевих іноземних кредитів і депозитів населення. Все це в комплексі давало змогу перекидати потреби постійно зростаючого обсягу імпорту.

Кризові явища у банківській сфері почали відображатися в другій половині 2008 року [7]. З початком світової фінансової кризи й іпотечної кризи в США українські комерційні банки, які мали доступ до дешевих і, як правило, короткострокових кредитів іноземних банків, зіштовхнулися з ситуацією, коли західні банки були змушені підняти відсотки за своїми кредитами. Це призвело до подорожчання кредитів українських банків, скорочення кредитування будівництва, особливо житла для громадян.

Унаслідок скорочення доходів населення і неможливості отримання кредиту, девальвації гривні відбулося різке падіння цін на придбання й оренду нерухомості [8]. Криза у будівництві мала обвальний характер, що значно посилювало кризу в металургії, оскільки будівельна галузь є одним з основних споживачів металу.

Значна залежність національної економіки від експорту металургійної продукції теж посилювала кризу. Падіння цін на українську металургійну продукцію було пов'язано зі збільшенням конкуренції з боку китайських виробників і сезонним скороченням попиту в основних країнах-споживачах. Наприкінці жовтня 2008 року Мінпромполітики України проголосило про початок серйозної кризи у чорній металургії: було зупинено 17 з 36 доменних печей, розглядалася можливість повної зупинки роботи підприємств.

У зв'язку зі зміною кон'юнктури світового ринку значно зменшилися валютні доходи України від експорту й мита. Почався відтік іноземної валюти з банківського сектору, істотно зменшилися переводи громадян України, що працюють за кордоном. Це призвело до порушення рівноваги попиту і пропозиції на іноземну валюту на українському фінансовому ринку. Курси долара та євро почали неконтрольовано зростати.

Ніякі заходи НБУ зі стабілізації грошової одиниці не мали успіху. Всі заходи мали запізнілий характер в умовах, коли «розбухла» грошова маса та непомірно зростав імпорту товарів, коли комерційні банки видали населенню значний обсяг споживчих кредитів в іноземній валюті, що знову викликало зростання імпорту, а відповідно зростання попиту на іноземну валюту. Суттєвий надлишковий попит на іноземну валюту НБУ не був здатний забезпечити, навіть задіявши всі свої інвалютні резерви.

Спеціалісти відмічають, що непрофесійна діяльність НБУ полягає в тому, що він необґрунтовано допустив вільний обіг в Україні іноземної валюти поряд з національною, особливо видачу кредитів комерційними банками в іноземній валюті. Тому в обігу опинилася не врахована і ніким не контролювана грошова маса чужих грошей, що викликало появу надлишкової кількості імпортованих товарів. Уряд і НБУ порушили об'єктивні економічні закони грошового обігу, за що розплачується весь народ.

Таким чином, економічна криза в Україні – це об'єктивне явище, в основі якого знаходиться ігнорування об'єктивних законів тими, хто намагається за будь-яку ціну досягти надприбутку та такого ж споживання, хто ошукував довірливих громадян і декларував соціальний популізм.

Основні ж причини кризових явищ в економіці України криються, насамперед, в прорахунках державної політики, відсутності досвіду самостійної розбудови економіки, догматичному виконанні порад МВФ у питаннях трансформації економіки, непростої геополітичному та геоекономічному розташуванні країни.

Дуже правильно виділяє головні складові сучасної економічної кризи в Україні В. Горбаль [9].

1. Криза інфляційної експортно-орієнтованої моделі сировинної економіки.
2. Криза інвестиційної політики.
3. Енергетична криза.
4. Комунальна криза.

Розглядаючи ці чотири основні складові економічної кризи в Україні, слід особливо виділити третю складову, оскільки через вкрай сильну залежність національної економіки від імпортованих енергоносіїв (переважно постачання природного газу з Росії) саме ця енергетична складова є не тільки генератором кризових явищ, але й чинником можливої й вірогідної втрати політичної та економічної незалежності держави.

Постійне щорічне зростання цін на природний газ, що постачається з Росії в Україну, практично паралізує економіку країни, призводить до неконкуренто-

спроможності базових галузей промисловості і зубожіння значної кількості населення України.

Погіршення стану державної фінансової системи України, що почалося наприкінці 2008 року, до травня 2009 року викликало сумнів у спроможності країни розрахуватися за отриманий російський природний газ. В цих умовах Ющенко всупереч політиці НБУ приймає рішення про емісію 3,8 млрд грн [10] для забезпечення розрахунків, що призвело до значного зростання інфляції.

Енергетичну залежність економіки України від постачання російського газу було заплановано побороти ще в Енергетичній стратегії України на період до 2030 року [11], затвердженої у березні 2006 року Кабінетом Міністрів України, однак її виконання було зірвано, в тому числі через глобальну економічну кризу, що охопила більшість галузей промисловості України.

Згідно з результатами аналізу, який виконано в межах розробленої Енергетичної стратегії України [11], на момент її розробки енергетична залежність України від зовнішніх поставок органічного палива становила 60,7 %, країн ЄС – 51 %. Подібною або близькою до української є енергозалежність таких розвинутих країн Європи, як Німеччина – 61,4 %, Франція – 50 %, Австрія – 64,7 %. Багато країн світу мають значно нижчі показники забезпечення власними первинними паливно-енергетичними ресурсами, зокрема Японія використовує їх близько 7 %, Італія – близько 18 % (рис. 2) [11].

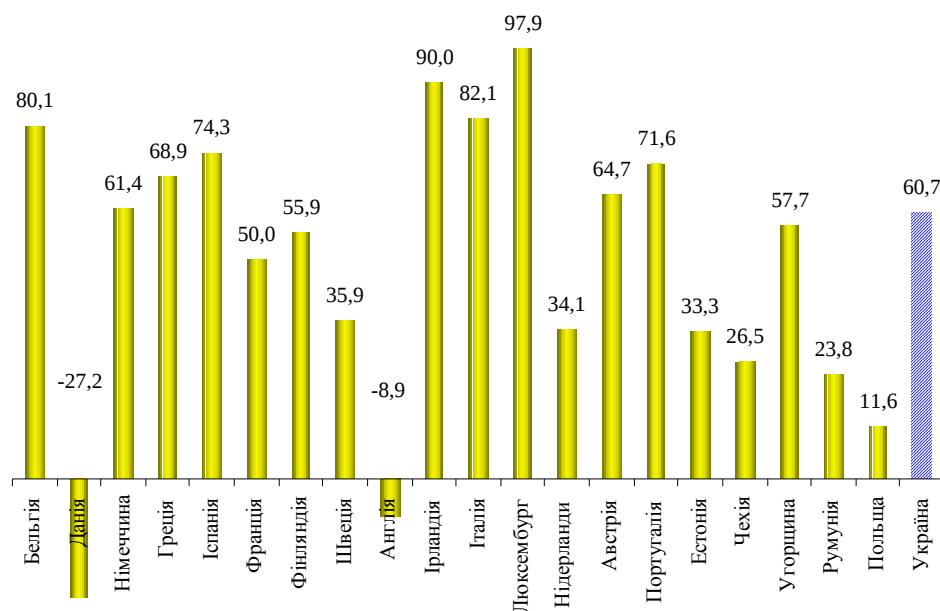


Рис. 2. Енергетична залежність України та деяких країн світу

Однак, незважаючи на те, що рівень енергетичної залежності України є середньоєвропейським, структура споживання енергоносіїв економікою України значно відрізняється від структури енергоспоживання світу (табл. 4).

Як видно з табл. 4, структура споживання паливно-енергетичних ресурсів України істотно відрізняється від світової, перш за все, майже подвоєною величиною питомої ваги природного газу, яка відповідає практиці держав, що володіють значними запасами природного газу (Росія, Голландія та ін.).

Таблиця 4

Структура енергоспоживання економіки України та світу

Вид палива	Україна	Світ
Енергоспоживання, млн тонн н. е.	138	10 879
Розподіл, %	100	100
Природний газ	43,4	23,7
Нафта	10,9	35,8 %
Вугілля	28,8	28,4 %
Атомна енергія	14,8	5,8
Гідроенергія	2,1	6,3

Частка вугілля в паливно-енергетичному балансі майже співпадає зі світовим показником, однак вона значно нижча, ніж в країнах, які мають значні поклади вугілля (Китай, Індія, Австралія, ПАР, Польща) (табл. 5) [12].

Таблиця 5

Структура енергоспоживання найбільших країн-споживачів по видах первинного палива

Країна	Енерго- споживання, млн тонн н. е.	Розподіл, %				
		Нафта	Природний газ	Вугілля	Атомна енергія	Гідро- енергія
США	2326	40,4	24,4	24,4	8,0	2,8
Китай	1698	20,6	3,2	70,2	0,7	5,5
Росія	705	18,2	55,2	16,0	5,0	5,6
Японія	520	45,2	14,6	22,9	13,2	4,1
Індія	423	28,4	8,4	56,2	1,0	6,0
Німеччина	329	37,5	23,9	25,1	11,6	1,9
Канада	322	30,7	27,0	10,8	6,9	24,6
Франція	263	35,3	15,5	5,0	38,9	5,3
Великобританія	227	36,3	36,1	19,3	7,5	0,8
Респ. Корея	226	46,6	13,7	24,3	14,9	0,5
Бразилія	207	44,6	9,2	6,3	1,5	38,4
Італія	182	47,0	38,1	9,5	–	5,3
Іран	179	44,4	52,9	0,6	–	2,1
Сауд. Аравія	159	58,3	41,7	–	–	–
Мексика	154	56,4	31,6	6,0	1,6	4,4
Іспанія	146	53,6	20,6	12,6	9,3	3,9
Україна	138	10,9	43,4	28,8	14,8	2,1
Австралія	121	33,4	21,3	42,3	–	3,0
ЮАР	120	19,3	–	78,0	2,0	0,7
Індонезія	114	42,6	31,2	24,2	–	2,0
Тайвань	114	46,2	9,5	34,8	7,9	1,6
Польща	100	20,9	10,5	68,1	–	0,5

Питома вага споживання нафти в паливно-енергетичному балансі України майже у 3,5 раза нижче питомої ваги споживання нафти у світі. Це пояснюється тим, що власний обсяг видобутку нафти покриває потреби країни тільки на 12 %.

Питома вага споживання атомної енергії більше ніж у 2,5 раза перевищує світовий показник, що є наслідком наявності вельми обмеженої кількості власних енергетичних ресурсів України в порівнянні з потребами її національної економіки, яка є однією з найенергоємніших у світі.

Така енергоємність ВВП України об'єктивно обмежує конкурентоспроможність національного виробництва та добробут народу і лягає важким тягарем на економіку – більше того в умовах її значної енергетичної залежності від імпортованих паливно-енергетичних ресурсів.

У розробленій Енергетичній стратегії України до 2030 року [11] було передбачено, що частка імпортованого палива на виробництво електричної та теплової енергії електростанціями знизиться з 58,0 % у 2005 році до 8,2 % у 2030 році за рахунок введення в експлуатацію нових енергоблоків АЕС та ТЕС, також за рахунок реконструкції діючих енергоблоків з продовження терміну їх експлуатації. Однак за 20 останніх років в Україні введено в дію всього два нових реактори, які почали будуватися ще за радянських часів, але не вводились в експлуатацію через діючий мораторій на будівництво та введення в дію нових потужностей АЕС, який у 1993 році було скасовано.

Технологічний знос більшої частини українських ТЕС перевищує 76 %. Неоптимальна структура паливної складової, відсутність виробничого зв'язку між генеруючими та видобувними підприємствами призвели до падіння ефективності роботи державних ТЕС і ТЕЦ. Рентабельність енергетики України в кілька разів менша, ніж на аналогічних виробництвах в країнах ЄС.

Тому вирішення енергетичних питань повинно здійснюватись, насамперед, за рахунок більш ефективного використання власних енергоносіїв та інвестування енергетики, що повинно стати запорукою подолання кризових явищ в економіці країни.

Без вирішення цього питання жодні кредити МВФ не в змозі допомогти подолати кризові явища в економіці України, а навпаки будуть сприяти ще більшій залежності країни від зовнішнього фінансування, що призведе до остаточної втрати незалежності держави, якщо не завдяки заборгованості за природний газ, так завдяки боргам за кредити МВФ.

Про яку незалежність країни може бути мова, якщо на кінець 2011 року зовнішній борг складає 123,4 млрд дол. (87 % від ВВП).

З цього приводу доцільно простежити тенденцію фінансування України з боку МВФ.

У кінці жовтня 2008 р. МВФ підтвердив готовність виділити Україні кредит на суму 16,5 млрд дол. на 15 років під 4 % річних для подолання економічної кризи. 10 листопада 2008 р. Україна отримала перший транш кредиту stand by у розмірі 4,5 млрд дол. У травні 2009 р. МВФ виділив другий транш у розмірі 2,625 млрд дол.

Отримання чергового траншу від МВФ залежить від виконання його вимог урядом України. Однією з головних і не останньою вимогою МВФ є підвищення тарифів для населення на теплову енергію, більшість якої виробляється з російського природного газу, до рівня, що забезпечує стовідсоткове покриття собівартості енергоресурсів.

І саме відмова уряду України від подальшого підвищення тарифів для населення призвела до зупинки виділення чергового траншу кредиту МВФ.

Підвищення тарифів в умовах дуже низьких стандартів життя в реальності не вирішить проблем, бо більшість українських сімей будуть не в змозі здійснювати оплату за цими тарифами та стануть на межу зубожіння.

Навіть за умов занижених тарифів борг населення України за послуги ЖКГ на кінець 2011 року склав 10,559 млрд грн, у тому числі за опалення 5,038 млрд грн, за газопостачання 1,585 млрд грн [4].

Пояснення одне – вартість робочої сили в Україні одна з найдешевших в Європі. Причому з кожним роком українці в реальних цифрах заробляють все менше. Про це свідчать підрахунки експертів та дані, оприлюднені Державним комітетом статистики.

На початок 90-х років частка оплати праці в собівартості продукції становила в середньому близько 33 %, хоча на Заході в цей же період цей показник стано-

вив 40–45 % (зараз у високотехнологічних галузях – близько 60 %). На даний момент частка оплати праці в собівартості продукції складає в середньому не більше 10–12 %. Якщо ж проаналізувати інформацію по окремих галузях, то дані ще гірші: у сільському господарстві цей показник становить близько 7 %, а в деякі періоди в металургії – менше 1 %. Близько 6 % українців взагалі отримують мінімальну зарплату [13]. Згідно з даними офіційної статистики, у вересні 2011 р. практично третина українців (32,6 %) отримувала заробітну плату близько 1,5 тис. грн. Частка українців, які заробляють близько 2 тис. грн, становить практично половину – 48,5 %. Не більше 4 тис. грн отримують близько 85 % громадян України [13].

Де ж вихід з цієї ситуації, яка є складовою відсутності платоспроможності значної кількості населення, та як наслідок і глобальним чинником економічної кризи в країні?

Вихід один – це зміна структури собівартості в бік підвищення питомої ваги оплати праці. На законодавчому рівні треба врегулювати не стільки обмеження по розміру мінімальної заробітної плати, скільки обмеження на мінімальну частку коштів на оплату праці в структурі витрат на виробництво і реалізацію з покладанням контролю на інспекцію за цінами.

Принципи регулювання рівня оплати праці в загальних витратах на рівні окремих галузей, як і на рівні всієї національної економіки й досі не обґрунтовані, а вирішення цього наукового питання у взаємозв'язку з загальноекономічним рівнем споживання є досить складною науковою задачею, яка до сьогодні не знайшла вирішення в економіці України.

Такий підхід до обмеження мінімального рівня оплати праці в структурі витрат на виробництво і реалізацію продукції призведе до корінної зміни існуючого паритету внутрішніх цін в Україні, посилить інфляційні процеси; але відносна відкритість ринків України (як члена СОТ) для імпорتنих товарів у змозі спинити загальне зростання цін на внутрішньому ринку України.

Запропоновані заходи повинні привести до ліквідації дисбалансу між виробництвом і споживанням (цінами і реальними доходами населення), а українські виробники отримують додатковий стимул до підвищення ефективності виробництва, причому не за рахунок економії на оплаті праці.

Економія на оплаті праці для виробника одночасно означає позбавлення себе потенційних вітчизняних споживачів на внутрішньому ринку.

Регулювання мінімального розміру оплати праці в структурі собівартості з боку держави повинне стати реальним кроком у підвищенні платоспроможності населення, а загалом і стимулом для зростання національного виробництва і ВВП.

Крім того, цей захід буде сприяти вирішенню проблеми оплати енергоносіїв за реальними цінами і знизить навантаження держбюджету на виділення дотацій населенню для оплати комунальних послуг і непрямого субсидування занижених тарифів.

Таким чином стимулювання платоспроможності населення, а як наслідок зростання національного виробництва і ВВП, повинне сприяти зниженню потреби країни в кредитах МВФ і стати відправною точкою для подолання економічної кризи в Україні.

Висновки.

Основними складовими економічної кризи в Україні є: інфляційна експортно-орієнтована модель сировинної економіки; інвестиційна політика, орієнтована на «офшорний бізнес»; вкрай висока енергетична залежність від імпортного природно-

го газу, занедбаний стан комунальної сфери на фоні відсутності платоспроможного попиту через один з найнижчих рівнів оплати праці серед країн Європи.

Для подолання кризових явищ уряду необхідно відмовитись від втручання в емісійну політику НБУ, закінчити економічну реформу, піднімати та розвивати національне виробництво і на цьому підґрунті сприяти підвищенню життєвого рівня народу, що є головною умовою соціально-політичної й економічної стабільності в суспільстві і державі.

Досягнення даних пріоритетів у подоланні кризи в національній економіці повинне, в першу чергу, спиратися на розвиток і модернізацію національної енергетики з орієнтацією на власні енергоресурси і підвищення платоспроможності населення шляхом обмеження мінімального рівня оплати праці в структурі витрат на виробництво і реалізацію продукції.

Бібліографічні посилання

1. Валовий внутрішній продукт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%B0%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%B9_%D0%B2%D0%BD%D1%83%D1%82%D1%80%D1%96%D1%88%D0%BD%D1%96%D0%B9_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B4%D1%83%D0%BA%D1%82
2. **Молдован О.** Двадцять років реформ і хаосу [Електронний ресурс] / О. Молдован. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/2011/08/15/294948/>
2. Индекс инфляции (Украина) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/index/infl/>
3. Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Україна має до 1 липня 2012 року повернути кредиторам рекордну суму – 53,5 млрд дол. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.newsru.ua/finance/22sep2011/cred.html>
5. Сравнительное потребление топливно-энергетических ресурсов для производства \$1000 ВВП в отдельных странах (данные Международного Агентства по Энергетике, Франция) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iea.org>
6. Влияние мирового финансового кризиса на Украину [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.analitik.org.ua/current-comment/economy/48d793e16b8bb>
7. **Громов О.** Підсумки 2008: Велике падіння нерухомості [Електронний ресурс] / О. Громов. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/2008/12/24/175129/>
8. **Горбаль В.** Посткризисный экономический порядок и Украина / В. Горбаль // День. – 2011. – № 97.
9. Экономический кризис на Украине (2008-2009) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%BA%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%B8%D1%81_%D0%BD%D0%B0_%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D0%B8%D0%BD%D0%B5_\(2008%E2%80%942009\)](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%BA%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%B8%D1%81_%D0%BD%D0%B0_%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D0%B8%D0%BD%D0%B5_(2008%E2%80%942009))
10. Енергетична стратегія України на період до 2030 року та подальшу перспективу (проект) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=32299946
11. Мировое и национальное хозяйство. – 2008. – № 1.
12. Українці стали однією з найдешевших робочих сил у Європі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tsn.ua/groshi/ukrayinci-stali-odniyeyu-iz-naydeshevshih-robochih-sil-u-yevropi.html>

Надійшла до редколегії 21.03.2012

О. М. Корнілова, Ю. В. Буршитіна*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА РИНКУ
СТРАХОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ**

Проаналізовано стан ринку страхових послуг за допомогою методів статистичного аналізу, виявлено основні поняття та фактори, що характеризують ринок страхування.

Ключові слова: страхування, ринок страхових послуг, страхові виплати, страхові платежі, перестрахування.

Проанализировано состояние рынка страховых услуг с помощью методов статистического анализа, выявлены основные понятия и факторы, которые характеризуют рынок страхования.

Ключевые слова: страхование, рынок страховых услуг, страховые выплаты, страховые платежи, перестрахование.

The condition of the insurance market by methods of statistical analysis, the basic concepts and factors that characterize the insurance market.

Key words: insurance, insurance market, insurance payments, insurance payments, reinsurance.

Страхування – об'єктивно необхідний атрибут ринкової економіки. Світовий досвід переконує, що одним з важливих індикаторів стану економіки будь-якої країни ринкової орієнтації є розвиток страхування.

Страховий ринок – це система фінансово-економічних відносин між його учасниками (страховиками, страхувальниками, застрахованими, перестраховиками) з приводу формування цільового страхового фонду і його використання для відшкодування збитків при настанні певних страхових випадків, передбачених договором страхування або чинним законодавством.

В умовах ринку, що супроводжується різноманітними ризиками, зростає значення страхування як важливого засобу захисту майнових інтересів юридичних і фізичних осіб. Тому аналіз ринку страхових послуг є актуальним у наш час.

Метою даної роботи є опрацювання методів та підходів щодо проведення статистичної оцінки стану ринку страхових послуг в Україні.

Вагомий доробок у розвиток страхової справи та дослідження тенденцій розвитку страхового ринку внесли такі вітчизняні вчені, як В. Д. Базилович, О. Д. Вовчак, О. А. Гвозденко, В. Б. Гомелля, Л. А. Орланюк-Малицька, Л. І. Рейтман, Т. А. Ротова, А. С. Руденко, Б. Ю. Сербіновський, Ю. М. Журавльов, В. В. Шахов, А. К. Шихов та ін. і зарубіжні вчені, як В. Берг, А. Вагнер, А. Манес, К. Маркс, М. Ротшильд, П. Самуельсон та ін.

На сьогодні страховий ринок України характеризується зростанням основних показників його діяльності та перебуває на етапі поступового інтегрування у світовий. Основні показники діяльності страхового ринку та його динаміку наведено в *табл. 1*.

Ринок страхових послуг залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 31.03.2011 р. становила 453, у тому числі СК «life» (страхові компанії, що

здійснюють страхування життя) – 66 компаній, СК «non-life» (страхові компанії, що здійснюють страхування видів інших, ніж страхування життя) – 387 компаній, (станом на 31.03.2010 р. – 444 компанії, у тому числі СК «life» – 70 компаній, СК «non-life» – 374 компанії).

У I кварталі 2011 року на ринку страхування відбулося незначне «пожвавлення», при цьому показники ще не досягли докризових значень.

Таблиця 1

Основні показники діяльності страховиків [4]

Показник	I квартал 2010 року	I квартал 2011 року	Темпи приросту	
			Абсолютна зміна	%
Кількість страхових компаній, у тому числі	444	453	9	2,03
СК «life»	70	66	-4	-5,71
СК «non-life»	374	387	13	3,48
Валові страхові премії	4697,7	6092,9	1395,2	29,7
Валові страхові виплати	1255,8	1152	-103,8	-8,27
Чисті страхові премії	2749	3064,9	315,9	11,49
Чисті страхові виплати	1237,6	1131	-106,6	-8,61

У порівнянні з I кварталом 2010 року на 1 395,2 млн грн (29,7 %) збільшився обсяг надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій збільшився на 315,9 млн грн (11,5 %). Основним фактором зростання валових страхових премій, у порівнянні з I кварталом 2010 року, стало збільшення обсягу внутрішнього перестрахування на 1 079,3 млн грн (55,4 %). Разом з цим, відстежується тенденція зменшення питомої ваги чистих страхових премій у валових страхових преміях протягом останніх періодів: I квартал 2008 року – 69,3 %; I квартал 2009 року – 67,3 %; I квартал 2010 року – 58,5 %; I квартал 2011 року – 50,3 %. Основними змінами за видами страхування, що вплинули на це, є зростання чистих страхових премій з таких видів страхування, як: страхування життя (збільшення чистих страхових премій на 84,6 млн грн (51,4 %)); страхування фінансових ризиків (збільшення чистих страхових премій на 60,4 млн грн (39,8 %)); медичне страхування (збільшення чистих страхових премій на 47,3 млн грн (19,6 %)).

У порівнянні з I кварталом 2010 року на 8,3 % зменшилися валові страхові виплати/відшкодування, обсяг чистих страхових виплат зменшився на 8,6 %. На зменшення чистих страхових виплат, в першу чергу, вплинули такі зміни: на 56,7 млн грн (8,7 %) зменшилися чисті страхові виплати з автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка»); на 79,6 млн грн (28,5 %) зменшилися виплати зі страхування фінансових ризиків; на 27,9 млн грн (85,4 %) зменшилися виплати зі страхування кредитів.

Валові страхові премії, отримані страховиками при страхуванні та перестрахуванні ризиків від страхувальників та перестрахувальників за I квартал 2011 року, становили 6 092,9 млн грн, з них: 1497,7 млн грн (24,6 %) – що надійшли від фізичних осіб; 2674,9 млн грн (43,9 %) – що надійшли від юридичних осіб.

За I квартал 2010 року загальна (валова) сума страхових премій, отриманих страховиками, становила 4 697,7 млн грн, з них: 1297,9 млн грн (27,6 %) – що

надійшли від фізичних осіб; 2067,0 млн грн (44,0 %) – що надійшли від юридичних осіб.

За I квартал 2011 року сума отриманих страховиками валових премій з видів страхування інших, ніж страхування життя, становила 5 843,8 млн грн (або 95,9 % від загальної суми страхових премій), а зі страхування життя – 249,1 млн грн (або 4,1 % від загальної суми страхових премій).

Чисті страхові премії за I квартал 2011 року становили 3 064,9 млн грн, що становить 50,3 % від валових страхових премій. Чисті страхові премії за I квартал 2010 року становили 2 749,0 млн грн, або 58,5 % від валових страхових премій. Обсяги валових страхових премій за I квартал 2011 року збільшилися порівняно з I кварталом 2010 року на 29,7 %, при цьому чисті страхові премії збільшилися на 11,5 %. Зростання валових страхових премій відбулося переважно за рахунок збільшення обсягів внутрішнього перестрахування – до 3 028,0 млн грн.

Обсяги валових та чистих страхових виплат за I квартал 2011 року зменшилися в порівнянні з відповідним періодом 2010 року. Обсяг валових страхових виплат за I квартал 2011 року знизився на 8,3 % порівняно з I кварталом 2010 року (до 1 152,0 млн грн), обсяг чистих страхових виплат зменшився на 8,6 % і становив 1 131,0 млн грн. Скорочення страхових виплат може розглядатися як негативна ознака з огляду на те, що надходження страхових платежів збільшилося у порівнянні з відповідним періодом 2010 року. Це може свідчити про недостатність у страхових компаній ліквідних інструментів, надмірну збитковість діяльності деяких страховиків.

Було проведено групування страхових компаній, що входять до Ліги страхових організацій України за допомогою кластерного аналізу. Це такі страхові компанії, як ТДВ СК «Альфа-гарант», ЗАТ СК «Альфа-страхування», ЗАТ УАСК «Аска», АСК «Аско-медсервіс», СК «АХА Страхування», ЗАТ СК «Брокбізнес», АСТ «Бусін», ТДВ СК «ВіДі-Страхування», ЗАТ «Військово-страхова компанія», ПрАТ СК «Вусо», ПуАТ УСК «Гарант-авто», СТДВ «Гарантія», СТДВ «Глобус», ПрАТ НФСК «Добробут», ПАТ СК «Еталон», ЗАТ «Європейський страховий альянс», СТДВ «Захід-резерв», ВАТ СГ «Іллічівське», ТДВ СК «Індіго», ЗАТ УСК «Княжа», АТ ЗТСК «Лемма», ТДВ СК «Нафтогазстрах», ТДВ СК «Наста», ЗАТ АСК «Омега», ВАТ СК «Оранта-Січ», ЗАТ «Перша», СК «ПЗУ Україна», ЗАТ «Провідна», АТ «Промислово-страховий альянс», ЗАТ «Просто-страхування», ЗАТ СГ «Теком», ТДВ СК «Укоопгарант», ЗАТ «Українська аграрно-страхова компанія», ЗАТ «Українська екологічна страхова компанія», АТ «Українська охоронно-страхова компанія», ПАТ СК «Українська страхова група», АТ «Українська транспортна страхова компанія», ВАТ СК «Універсальна», СК «Уніка» [1].

Кластерний аналіз було реалізовано за допомогою програми SPSS. Аналіз проводився за такими показниками за 2010 рік: статутний капітал, страхові резерви, страхові платежі та страхові виплати. Параметрами кластерного аналізу виступали евклідова відстань та метод найближчого сусіда.

До першої групи потрапили такі страхові компанії: СК «АХА Страхування», ЗАТ «Провідна» та СК «Уніка». Ці страхові компанії мають найбільші статутний капітал, страхові резерви, страхові платежі та страхові виплати. Найбільший статутний капітал у цій групі має СК «АХА Страхування» – 261975 тис. грн, а найменший – СК «Уніка» – 65200 тис. грн. Найбільші страхові резерви має СК «Уніка» –

446492 тис. грн, а найменші – СК «АХА Страхування» – 268596 тис. грн. Найбільші страхові платежі та страхові виплати має СК «АХА Страхування» – 333076 тис. грн та 149475 тис. грн відповідно. А найменші страхові платежі має СК «Уніка» – 239571,9 тис. грн, страхові виплати – ЗАТ «Провідна» – 104360,7 тис. грн.

До другої групи потрапили такі страхові компанії: ЗАТ УАСК «Аска», ПуАТ УСК «Гарант-авто», СК «ПЗУ Україна», ПАТ СК «Українська страхова група», ВАТ СК «Універсальна». Ці страхові компанії мають середні значення показників. Найбільший статутний капітал у цій групі має ЗАТ УАСК «Аска» – 174585 тис. грн, а найменший – СК «ПЗУ Україна» – 16153,7 тис. грн. Найбільші страхові резерви має СК «ПЗУ Україна» – 199720,3 тис. грн, а найменші – ПАТ СК «Українська страхова група» – 123974,8 тис. грн. Найбільші страхові виплати та страхові платежі має ПАТ СК «Українська страхова група» – 187347,9 тис. грн та 119293,8 тис. грн відповідно. А найменші – ВАТ СК «Універсальна» – 113877 тис. грн та 34362,4 тис. грн відповідно.

До третьої групи потрапили всі останні страхові компанії. Вони мають найменші значення показників. Найбільші статутний капітал, страхові резерви та страхові платежі у цій групі має АТ ЗТСК «Лемма» – 550000 тис. грн, 287218 тис. грн та 263086,8 тис. грн відповідно. Ця страхова компанія могла б потрапити до другої групи, але за рахунок невеликих страхових виплат потрапила до цієї групи. Найменший статутний капітал має ЗАТ «Українська аграрно-страхова компанія» – 7000 тис. грн, найменші страхові резерви – СТДВ «Захід-резерв» – 1082,4 тис. грн, найменші страхові платежі – ЗАТ «Перша» – 28 тис. грн. Найбільші страхові виплати має ЗАТ СК «Альфа-страхування» – 43390,7 тис. грн, а найменші – СТДВ «Захід-резерв» – 13,8 тис. грн. А такі компанії, як ЗАТ «Перша» та СК ТДВ «Укоопгарант» – не мають страхових виплат зовсім.

Отже, можна зробити наступні висновки. Лідерами на ринку страхових послуг є такі страхові компанії, як СК «АХА Страхування», ЗАТ «Провідна» та СК «Уніка», бо вони мають найбільші показники діяльності серед інших страхових компаній.

Проаналізовано показники, що характеризують ринок страхових послуг за 2001–2010 рр. Початкові дані представлено в *табл. 2*.

В якості результативної ознаки виступали активи страхових компаній, а в якості факторних ознак виступали всі інші показники.

Побудовано кореляційну матрицю з метою виявлення факторів, що мають незначний вплив на результативний показник, а також колінеарних факторів. З кореляційної матриці можна побачити, що на результативну ознаку всі фактори мають значний вплив, окрім x_8 та x_9 , коефіцієнт кореляції яких має низьке значення, що вказує на слабкий зв'язок цих факторів (рівень захворюваності та середня очікувана тривалість життя при народженні) з результативною ознакою (активи страхових компаній). Отже, ці фактори немає необхідності включати в модель.

Оскільки більшість коефіцієнтів кореляції між факторами мають досить високі значення (більше 0,85), що говорить про наявність мультиколінеарності, є необхідність провести аналіз даних за допомогою гребеневої регресії (*табл. 3, 4, 5*). Аналіз проводився за допомогою програми STATISTICA. Проведено покроковий кореляційно-регресійний аналіз за методом послідовного включення значимих факторів у модель.

На першому кроці в модель було включено фактор x_1 – надходження валових страхових премій.

$$y = 1069,67 + 0,993 \cdot x_1; R^2 = 0,8508.$$

Таблиця 2

Показники діяльності ринку страхових послуг в 2001-2010 рр. [3; 4]

Рік	Активи СК, млн грн	Надходження валових страхових премій, млн грн	Валові страхові виплати, млн грн	Страхові премії, отримані від перестраховальників, млн грн	Страхові виплати перестраховальникам, млн грн	Резерви зі страхування життя, млн грн	Технічні резерви, млн грн
2001	3981,5	3031,0	424,0	615,8	25,3	15,9	1168,2
2002	4105,2	4442,1	541,3	706,6	26,4	24,9	1873,3
2003	9028,9	10295,8	679,7	1539,7	248,3	50,8	3724,2
2004	17543,3	19431,4	1540,3	11700,0	383,5	161,9	8110,3
2005	12346,5	12853,5	1894,2	8231,3	390,5	348,8	6942,8
2006	17488,2	13829,9	2599,6	5621,6	396,3	608,3	5405,8
2007	19330,3	18008,2	4213,0	6423,9	654,7	991,3	7432,0
2008	23904,9	24008,6	7050,7	9064,6	926,5	1609,0	9295,1
2009	23690,9	20442,1	6737,2	8888,4	967,9	1798,2	8352,1
2010	27695,0	23081,7	6104,6	10745,2	508,6	2185,2	9186,6

Продовження табл. 2

Рік	Кількість СК, шт.	Рівень захворюваності, тис. осіб	Середня очікувана тривалість життя при народженні, років	Середньомісячна заробітна плата в сфері фінансової діяльності, грн	Кількість суб'єктів ЄДРПОУ	Кількість укладених договорів страхування, млн шт.
2001	328,0	33192,0	68,33	833,0	849985	159,9
2002	338,0	32233,0	68,32	976,0	894721	192,2
2003	357,0	32585,0	68,24	1051,0	932001	247,5
2004	387,0	32573,0	68,22	1258,0	981054	219,6
2005	398,0	32912,0	67,96	1553,0	1023396	336,8
2006	411,0	32240,0	68,10	2050,0	1070705	554,6
2007	446,0	32807,0	68,25	2770,0	1133200	599,8
2008	469,0	32467,0	68,27	3747,0	1187020	676
2009	450,0	33032,0	69,29	4038,0	1228888	575
2010	456,0	33080,0	70,44	4601,0	1258513	619,1

Таблиця 3

Підсумки гребеневої регресії після включення в модель фактора x_1

	БЕТА	Стд. Ош. БЕТА	В	Стд. Ош. В	t(8)	p-уров.
Св. член			1069,665	2446,817	0,437166	0,673552
x_1	0,879480	0,130195	0,993	0,147	6,755113	0,000144

На другому кроці в модель було включено фактор x_{11} – кількість суб'єктів ЄДРПОУ.

$$y = -20927,5 + 0,6 \cdot x_1 + 0,027 \cdot x_{11}; R^2 = 0,9314.$$

Таблиця 4

Підсумки гребеневої регресії після включення в модель фактора x_{11}

	БЕТА	Стд. Ош. БЕТА	В	Стд. Ош. В	t(7)	p-уров.
Св. член			-20927,5	7868,919	-2,65951	0,032490
x_1	0,504773	0,161112	0,6	0,182	3,13305	0,016539
x_{11}	0,462271	0,161112	0,0268	0,009	2,86925	0,024018

На третьому кроці, який є останнім, було включено фактор x_{13} – забезпечення населення житлом.

$$y = -74480,8 + 0,5 \cdot x_1 + 0,016 \cdot x_{11} + 2998,1 \cdot x_{13}; R^2 = 0,944.$$

Таблиця 5

Підсумки гребенової регресії після включення в модель фактора x_{13}

	БЕТА	Стд. Ош. БЕТА	В	Стд. Ош. В	t(6)	p-уров.
Св. член			-74480,8	46314,13	-1,60817	0,158923
x_1	0,437838	0,167025	0,5	0,19	2,62139	0,039513
x_{11}	0,270875	0,226463	0,0157	0,01	1,19611	0,276773
x_{13}	0,271105	0,231223	2998,1	2557,08	1,17248	0,285444

Як видно, з кожним кроком значення коефіцієнта детермінації збільшувалось, що говорить про підвищення значимості моделі.

Отже, можна дійти висновку, що результативна ознака – активи страхових компаній – залежить від таких факторів, як надходження валових страхових премій, кількість суб'єктів ЄДРПОУ та забезпеченість населення житлом. А найбільший вплив на активи страхових компаній мають надходження валових страхових премій, бо β -коефіцієнт цього фактора є найбільшим серед інших факторів.

Таблиця 6

Підсумкові статистики

Показник	Значення
Множест. R	0,972
Множест. R ²	0,944
Скорр. R ²	0,916
F(3,6)	33,862
p	0,0004
Стд. Ош. Оцінки	2404,269

Модель є статистично значимою, бо $F_{\text{розн.}} > F_{\text{табл.}}$. $F_{\text{розн.}}$ Представлено в табл. 6, а $F_{\text{табл.}} = 8,94$. Було проаналізовано коефіцієнти рівняння регресії за допомогою статистики Стюдента. Розрахункові t -коефіцієнти представлено в табл. 6, а $t_{\text{табл.}} = 2,45$. Коефіцієнт при x_1 є статистично значимим, бо $t_{\text{розн.}} > t_{\text{табл.}}$, а коефіцієнти при x_{11} та x_{13} – статистично не значимі, бо $t_{\text{розн.}} < t_{\text{табл.}}$.

Коефіцієнт детермінації становить 0,944. Це говорить про те, що 94,4 % варіації результативної ознаки пояснюється варіацією факторів, які включено до моделі, а 5,6 % пояснюється варіацією випадкових факторів, що не були включені до моделі.

При зміні надходження валових страхових премій на одиницю активи страхових компаній збільшаться на 0,5 млн грн за умови, що інші фактори залишаються незмінними. На 0,02 млн грн збільшаться активи страхових компаній при зміні кількості суб'єктів ЄДРПОУ на одиницю за умови, що інші фактори залишаються незмінними. При зміні показника забезпеченість населення житлом на одиницю активи страхових компаній збільшаться на 2998,1 млн грн за умови, що інші фактори залишаються незмінними.

Було опрацьовано методи та підходи щодо проведення статистичної оцінки стану ринку страхових послуг в Україні, виявлено основні поняття та фактори, що характеризують ринок страхових послуг.

Проведено аналіз діяльності ринку страхових послуг в Україні за допомогою статистичних методів, внаслідок чого було виявлено основних лідерів на ринку

страхування (АХА Страхування, Провідна, Уніка), встановлено, які фактори найбільше впливають на активи страхових компаній.

Страхова галузь розвинених країн забезпечує дієву систему захисту майнових прав та інтересів усіх громадян і підприємств, підтримання соціальної стабільності суспільства, економічної безпеки держави, а також є важливим фінансовим інструментом регулювання національної економіки й потужним джерелом акумулювання коштів для їх подальшого довготермінового інвестування в народне господарство.

На сьогодні страховий ринок України характеризується зростанням основних показників його діяльності та перебуває на етапі поступового інтегрування у світовий. В умовах посилення відкритості української економіки все більшої актуальності набувають питання конкурентоспроможності українського страхового ринку та реформування страхової галузі.

Водночас рівень її розвитку не відповідає зростаючим потребам національної економіки та масштабам реформ у соціальній сфері. У структурі валового внутрішнього продукту частка класичного страхового ринку є невиправдано малою і складала у 2010 році близько 0,9 відсотка, в той час як середньосвітовий показник – 7 відсотків [5].

Бібліографічні посилання

1. Ліга страхових організацій України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uainsur.com>
2. **Музика О. М.** Стан та тенденції розвитку страхового ринку в Україні / О. М. Музика // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.2. – С. 246–255.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Підсумки діяльності страхових компаній у першому півріччі 2011 року // Інтернет-журнал про страхування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/stat>
5. Стратегія розвитку страхового ринку України на 2011–2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ufu.org.ua/ua/about/activities/strategic_initiatives/5257
6. Страхування : [підруч.] / кер. авт. кол. і наук. ред. С. С. Осадець. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 599 с.

Надійшла до редколегії 06.06.2012

УДК 334.764:330.342.3

О. В. Орлик

Одеський національний економічний університет

МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ КЛАСТЕРНИХ СТРУКТУР ТА СТАДІЇ ЇХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ

Узагальнено теоретичні підходи щодо етапів життєвого циклу кластерів. Досліджено розвиток кластерних структур згідно з теорією життєвого циклу.

Ключові слова: кластер, життєвий цикл кластера.

Обобщены теоретические подходы к этапам жизненного цикла кластеров. Исследовано развитие кластерных структур согласно теории жизненного цикла.

Ключевые слова: кластер, жизненный цикл кластера.

This article generalized theoretical approaches to the stages of life cycle of clusters and researches the development of cluster structures according to the theory of life cycle.

Key words: cluster, life cycle of the cluster.

Посилення процесів глобалізації світової економіки, загострення міжнародної конкуренції, глобальні зміни, які відбуваються в результаті стрімких темпів науково-технічного прогресу, активізації інноваційних процесів, вимагають нових підходів до соціально-економічного розвитку регіонів України. Підвищення конкурентоспроможності регіонів можливе за рахунок утворення нових ринкових форм територіальної організації господарства. Кластерний розвиток як фактор збільшення національної і регіональної конкурентоспроможності є характерною ознакою сучасної економіки. Світовий досвід показує, що підприємства, об'єднані в кластерні утворення, здатні до швидкого економічного розвитку, технологічного прогресу, життєздатності на внутрішніх та зовнішніх ринках. Кластери в Україні мають стати засобом активізації підприємницької діяльності, підвищення конкурентоспроможності та зростання економічного розвитку.

Цілісне явище кластера, його соціально-економічне значення в сучасній практиці конкурентної боротьби досить чітко сформувалося лише в останні роки ХХ ст., що обумовлює необхідність і актуальність подальших теоретичних і практичних розробок щодо кластерного механізму розвитку регіональної й національної економіки.

Кластери в епоху глобалізації являють собою типову ринкову структуру. Більшість експертів визначають кластер як географічну концентрацію подібних, суміжних або додаткових підприємств з активними каналами для бізнес-транзакцій, комунікацій та діалогу, що поділяють спеціалізовану інфраструктуру, робочі ринки та послуги, та мають спільні можливості або загрози [1, с. 7].

Таке розуміння кластера виправдало себе на практичному досвіді США, європейських і пострадянських країн. У 2002 році у Великобританії налічувалося 167 кластерів, у США – 152, у Франції – 95. В Італії налічується 260 «індустріальних округів», у роботі яких беруть участь більше 80 тис. підприємств, на яких офіційно працюють понад 800 тис. осіб. А якщо додати підприємства, які пов'язані з ними й розміщені на території округів інших підприємств, у т. ч. і сфери послуг, то можна стверджувати, що в цих кластерах працюють понад 1,2 млн малих і середніх підприємств, а кількість працюючих на цих підприємствах коливається від 4 до 6 млн осіб. В Австрії створено понад 30 мегакластерів, у

т. ч. з виробництва автомобілів, по біотехнологіях і молекулярній медицині, програмних продуктах, мультимедіа тощо. В Угорщині уже створені 100 виробничих парків, які налічують 656 компаній з кількістю працюючих 60 тис. осіб. У Китаї в Шанхаї діє величезний мегакластер, в який входять 9 кластерів, у тому числі автомобільний, з виробництва сталі. У країнах Північної Європи кількість підприємств, охоплених кластерами, досягає 90 % [2].

Кластери розвинутих країн та країн, що розвиваються, мають різницю в технологічному рівні. Кластери розвинутих країн вже мають у своїй структурі велику кількість наукомістких підприємств та дослідних інститутів, тоді як кластери країн, що розвиваються, мають на декілька порядків нижчий рівень технологічного розвитку і не створюють самі, а переважно запозичують розробки. Крім того, різняться кластери і виходячи з їх інтеграції до глобального ринку.

Аналізуючи ряд наукових робіт [3–6], присвячених кластерам, можна відзначити, що кластерним структурам властивий ряд ключових елементів: географічна концентрація учасників кластера; спеціалізація; конкуренція й кооперація; широкий набір учасників; наявність «критичної маси»; наявність зв'язків і взаємодії між учасниками; життєвий цикл кластера; інноваційність.

Численні приклади свідчать про те, що для розвитку і досягнення реальних конкурентних переваг кластерам потрібен час, приблизно десять і більше років.

Дослідженню етапів життєвого циклу кластерів присвячені наукові праці багатьох зарубіжних та вітчизняних учених [1; 3–12]. Оскільки в них представлені різні підходи щодо цього питання, виникає потреба узагальнення цих досліджень у рамках даного дослідження.

Метою статті є: узагальнення теоретичних підходів, які сформувалися в економічній науці, щодо етапів життєвого циклу кластерів; дослідження особливостей становлення та розвитку кластерних структур протягом їх життєвого циклу; розгляд етапів формування стратегії їх розвитку.

Як виявили дослідження, будь-який кластер (агропромисловий, будівельний, автомобільний тощо) у своєму розвитку проходить через деяку кількість стадій. І хоча вони різняться та мають різну еволюційну динаміку, все ж існує внутрішня логіка процесу життєдіяльності кластерів, яка дає можливість виділити найбільш загальні й характерні стадії їх розвитку, навіть з урахуванням того, що точна форма й напрямки будуть залежати від певних обставин.

Більшість дослідників [3–9] виділяють такі типові стадії життєвого циклу кластерів, як: агломерація; виникнення; розвиток; зрілість; трансформація.

Кожна з цих стадій відповідає певному рівню консолідації підприємств-членів кластера. На практиці ці стадії можуть дещо розширюватися, доповнюватися та конкретизуватися під впливом видозміни національної кон'юнктури.

Стадія агломерації характеризується наявністю у регіоні деякої кількості підприємств, компаній та інших діючих осіб, і передбачає зародження кластера. Фактори оточуючого середовища, такі як природні ресурси та переваги розміщення, а також підприємницькі ініціативи, специфічні знання науково-дослідних організацій є тими абсолютними перевагами, які сприяють початковій стадії зародження кластерів. Крім того, безпосередній вплив на виникнення кластерів здійснює стан бізнесового та конкурентного середовища в регіоні, досвід інших кластерів даної країни, а саме ті позитивні та негативні впливи, які вони відчують під дією національної економічної політики. Крім того, на першій стадії становлення кластера необхідно сформулювати місію та загальне бачення його розвитку, завдання та напрями діяльності. В контексті вищезазначеного відмітимо, що

на усі умови виникнення кластерів впливає загальнонаціональна, регіональна, промислова та інші політики, які можуть як стимулювати створення кластерів, так і повністю зруйнувати цей процес.

На стадії виникнення кластера деякі учасники агломерації починають кооперуватися навколо основної діяльності й реалізовувати загальні можливості через свій зв'язок і взаємодію, отримуючи при цьому все більше вигод та нових можливостей. Виникають стійкі зв'язки між підприємствами, компаніями та суб'єктами бізнес-оточення. Для цієї стадії характерним є: формування первинних мереж організацій на основі загальних інтересів, побудова структури кластера та формулювання його стратегії.

Спрощену структуру кластера можна представити з трьох рівнів, де перший рівень відповідає ядру кластера, тобто головним підприємствам-виробникам кінцевого продукту, другий рівень містить у собі мережу підприємств-постачальників, які забезпечують устаткуванням, комплектуючими та послугами головні підприємства, третій рівень передбачає усі інші підтримуючі підприємства: вищі навчальні заклади, фінансово-кредитні установи, науково-дослідні інститути (НДІ), інвестиційні фонди, консалтингові компанії, страхові спілки, регіональну та національну владу, інфраструктуру тощо. Проте на практиці споруда будь-якого кластера має складнішу структуру, що пов'язано з існуванням складної системи взаємозв'язків між членами кластера.

Головним організаційним заходом на цій стадії має стати формування стратегії подальшого розвитку кластера. Модель розробки стратегії розвитку кластера передбачає ряд етапів: оцінку бізнес-оточення; оцінку конкурентних переваг; параметризацію та оцінку стану кластера; портфельний аналіз інвестиційних проектів; формування альтернативних стратегій [7, с. 41].

Етап «Оцінка бізнес-оточення» здійснюється на основі всебічного аналізу внутрішніх та зовнішніх зв'язків підприємств кластера і досліджує зовнішні загрози для подальшого розвитку кластера. Цей етап передбачає оцінку оточення кластера через систему показників: внутрішньокластерного аналізу – характеризує внутрішнє середовище функціонування кластера, систему його взаємозв'язків за функціональним принципом; організаційного аналізу – розкриває головні стратегічні напрями діяльності всіх підприємств кластера; зовнішнього аналізу – відображає зв'язок із зовнішніми системами, що проявляється у відносинах підприємств та організацій конкретної спеціалізації із відповідними ринками. Практично це аналіз усього комплексу інформації в межах країни, яка прямо чи побічно стосується основної сфери діяльності кластера. Етап оцінки бізнес-оточення дозволяє зрозуміти місце кластера в національній господарській системі.

Етап «Оцінка конкурентних переваг» передбачає вивчення системи детермінантів згідно з моделлю конкурентного ромба М. Портера (М. Porter). Це дозволяє виявити внутрішні переваги зазначеної кластерної ініціативи та зрозуміти провідні чинники розвитку кластера в майбутньому.

Етап «Параметризація та оцінка стану кластера» розкриває поточний стан кластера через систему показників: макроекономічного аналізу (національний рівень) – передбачає аналіз зв'язків групи підприємств із економікою взагалі та здійснюється шляхом визначення напрямів спеціалізації на рівні національної, регіональної економіки, визначення ступеня необхідності в інноваційних, оновлених продуктах та процесах; мезоекономічного аналізу (індустріальний рівень) – акцентує увагу на поза- та внутрішньогалузевих зв'язках на різних етапах виробничого ланцюга подібних кінцевих продуктів та здійснюється за до-

помогою SWOT-аналізу та бенчмаркінгу галузей, а також оцінці потреб в нових технологіях; мікроекономічного аналізу (рівень конкретних підприємств) – досліджує міжфірмові зв'язки, спеціалізовані мережі постачальників навколо одного або декількох головних підприємств та передбачає вивчення розвитку стратегічного бізнес-напрямку, аналіз системи управління, розвиток спільних інноваційних проектів; графічного аналізу – виявляє групування та інші мережеві зв'язки між фірмами та промисловими групами; порівняльного аналізу (факторний аналіз, безпосередньо порівняльний аналіз, багатофакторний аналіз даних, канонічна кореляція тощо); аналізу «входів-виходів», орієнтованого на торгові зв'язки між галузевими групами у виробничих ланцюгах національної економіки.

Етап «Портфельний аналіз інвестиційних проектів» здійснюється для уточнення можливостей покращення та передбачає оцінку реальних можливостей потенційної стратегії.

Етап «Альтернативні стратегії» передбачає формування альтернативних стратегій розвитку кластера та відбір кінцевої стратегії розвитку на основі аналізу розривів та конкретних планів впровадження.

Останні два етапи відповідають загальній практиці менеджменту організацій та відрізняються лише набором показників, які змінюються як в межах кластерів різних галузей, так і в межах самих кластерів.

Стадія розвитку кластера характеризується тим, що згодом в кластері виникають нові структури або притягуються нові учасники, нові зв'язки виникають між всіма цими новими діючими особами, поле взаємодії між членами кластера розширюється і формується розвинена загальна мережа. З'являються формальні й неформальні інститути підтримки співробітництва. За наявності в кластері прямих конкурентів – підприємств, які виробляють один і той самий продукт, особливу важливість мають їх спільні дії щодо готовності співробітництва. На цьому етапі більше уваги приділяється розвитку інфраструктури кластера, залучаються НДІ, спеціалізовані навчальні заклади, бізнес-асоціації. Часто починають виникати характерні для кластера загальні назви, веб-сайти, принципи співробітництва, пов'язані з діяльністю кластера і регіону. Крім того характеризується ця стадія здійсненням ряду спільних програм, заходів, видів діяльності.

Загалом існує декілька спільних видів діяльності, які трансформуються в обов'язки групи [1, с. 23–25; 7, с. 39–40]: інформаційна діяльність, навчання, маркетинг, закупівлі, виробництво, розбудова економічних фундацій.

Інформаційна діяльність спрямована на підвищення обізнаності членів кластера щодо головних напрямів діяльності в галузі і вдосконалення комунікацій між підприємствами кластера. Майже всі кластерні групи мають проекти вдосконалення комунікації між підприємствами. Інформаційний бюлетень кластера є загальноприйнятим заходом.

Навчання передбачає здійснення навчальних програм та програм-тренінгів, що фінансуються кластером. Більшість кластерів проводять семінари або конференції з метою обміну інформацією стосовно отримання ресурсів та послуг, навчання з управління якістю або стратегічного планування тощо.

Маркетинг – колективна діяльність з просування продукції чи послуг кластера на місцевому та закордонних ринках. Майже всі кластери беруть участь у торгових виставках, у спільних торгових місіях, розробляють спільні галузеві видання (брошури, статті в газетах та журналах) тощо. Багато кластерів також шукають безоплатні засоби підтримки (від національних та міжнародних донорів до місцевого уряду) для розробки стратегії експортної та міжнародної торгівлі у галузях.

Закупівля – діяльність, спрямована на зміцнення зв'язків між продавцями та покупцями у кластері, або орієнтована на спільну купівлю обладнання, яку підприємства самостійно не можуть дозволити собі.

Виробництво характеризується альянсами для спільного виробництва продукції чи проведення досліджень та розвитку. Оскільки вартість проведення досліджень з кожним роком зростає, підприємства кластера формують спільні дослідницькі мережі з метою зниження собівартості дослідницьких робіт. Беручи ж до уваги той факт, що головною метою при створенні кластера є саме підвищення технологічного рівня підприємств регіону, не дивно, що науково-дослідні проекти є першою основою кластерного розвитку.

Розбудова економічних фундацій – колективна діяльність спрямована на створення сильніших навчальних, фінансових, громадських установ для забезпечення кращої конкурентоспроможності.

Активні кластери завжди залучаються до більше ніж однієї групи діяльності. Часто вони починають співробітництво з Групою діяльності 1 та переходять до Груп 2, 3, і далі, іноді досягаючи рівень Групи діяльності 6.

Вищезазначені заходи підвищують привабливість кластера та призводять до входження до нього ще більшої кількості підприємств та висококваліфікованих працівників. Зазначимо також, що стадія «розвитку» кластера проходить під впливом конкретних національних, регіональних політик та програм, які впливають на привабливість регіону для трудових ресурсів (транспортна, рекреаційна, культурна тощо), підприємств і інвесторів (інвестиційна, земельна, трудова, податкова тощо).

Розвиток кластера на стадії зрілості характеризується тим, що зрілий кластер уже досяг деякої критичної маси діючих осіб, а також розвив зв'язку за своїми межами (у зовнішньому середовищі) з іншими кластерами, напрямками діяльності, регіонами. Динаміка розвитку внутрішнього середовища сприяє появі нових фірм, утворенню спільних підприємств. Ця стадія також передбачає створення неринкових некомерційних активів у вигляді взаємовідносин, які сприяють безкоштовному обміну інформацією та знаннями за допомогою нових форм співробітництва. Таким чином, зрілі кластери еволюціонують у великі регіональні структури. Характерними рисами цієї стадії виступають: завершення формування мережі, перетворення її в асоціацію, широкі зовнішні зв'язки, агрегування з іншими кластерами та мережами, географічне розширення, критична маса, досягнення ефекту масштабу. Досягнувши цієї стадії, кластер переходить до більш статичної фази розвитку. Це стосується зменшення концентрації через злиття та поглинання, зниження прибутковості через входження великої кількості підприємств тощо. На цьому етапі кластер стикається з проблемою наряду подальшого розвитку, а отже переходить до стадії «трансформації».

Кластери можуть залишатися конкурентоспроможними протягом століть. Проте з часом ринки, технології й процеси змінюються, що спричиняє зміни у кластерах.

Доходячи до певної точки, кластер поступово переходить до стадії спаду, що врешті-решт призводить до його повного занепаду. Причинами такої ситуації можуть бути: внутрішня негнучкість, яка знижує продуктивність і сповільнює інновації; значне державне втручання з метою підтримки неконкурентоспроможних підприємств-членів; занадто екстенсивна кооперація; розрив у технологічних ланцюгах; радикальні зміни в технологіях, попиті на кінцеву продукцію; непридатні до потреб кластера навички працівників; екстремальні обставини то-

що. Якщо не з'являться можливості отримати необхідні нові технології і навички з інших місцевих інститутів або розвинути їх достатньо швидко, конкурентні переваги будуть втрачені.

З іншого боку, кластер може не еволюціонувати до стадії занепаду, а пережити так званий етап «ренесансу». Щоб вижити, бути життєздатним, уникнути застою й розпаду, кластеру необхідно адаптуватися до змін у середовищі, що швидко змінюється, бути сприйнятливим до інновацій. Він може перетворитися в один або кілька нових кластерів, які зосереджуються на іншому виді діяльності, або просто вдатись до проривних інновацій чи нових технологій менеджменту, змінити механізми функціонування, шляхи, якими поставляються продукти й послуги. Тож через кілька років можна буде констатувати перебування кластера на стадії ренесансу, досягнутої завдяки використанню управлінських інновацій. Кластер, в який вкладаються інвестиції і проводиться відновлення значно з меншою вірогідністю, може опинитися у стадії занепаду.

Розглянувши типові стадії розвитку кластерних структур, які виділяє більшість науковців, слід зазначити, що є ряд дослідників, які пропонують дещо інші підходи щодо виділення етапів розвитку кластерів.

Так, вивчивши життєві цикли кластера, О. С. Федоренко [9] вважає за необхідне додати до розглянутих стадій ще одну стадію життєвого циклу – прообраз кластера, на якій можна виявити передумови створення цього кластера. На його думку, слід виділяти 6 стадій життєвого циклу кластера: агломерацію, прообраз кластера (коли деякі учасники агломерації починають кооперуватися навколо основної діяльності й реалізовувати загальні можливості через свою мережу), кластер, що виникає, кластер, що розвивається, зрілий кластер й трансформацію.

Ряд дослідників, розглядаючи кластери як динамічні структури, які мають свій життєвий цикл, відзначають, що вибір розвитку й стратегії кластера повинний визначатися, виходячи зі стану, в якому він перебуває. У зв'язку з чим ними розглядаються чотири стадії розвитку кластерів: прецеденти (ембріональна стадія), виникнення (зростаюча стадія), зростання (зріла або стабільна стадія), подальше зростання або зникнення [10, с. 15–16].

Перша стадія (прецеденти) характеризується наявністю критичної маси підприємств, навчальних закладів тощо. Однак кооперація майже не ведеться, оскільки організації не знають про існування один одного. Тому на цій стадії переважають розрізнені дії. На стадії виникнення починають відбуватися регулярні зустрічі учасників, існує розуміння про важливість кооперації й кластерних ініціатив. На цій стадії може також вестися розробка спільних проектів і створюватися основа для подальшого розвитку. На стадії зростання відбувається реалізація великих спільних проектів, у тому числі й по створенню кластера, в яких беруть участь публічний, приватний і освітній сектори. Зростає довіра між учасниками кластера, коло яких розширюється. Проводиться оцінка ефективності кластера. На останній стадії кластер або продовжує розвиватися, або зникає. Причини зникнення можуть бути різними: завершення великого проекту, неможливість вийти на самоокупність, зниження довіри між учасниками тощо. У цьому випадку можуть мати місце й стагнаційні процеси.

О. Солвелл (Sölvell Ö.) [11, с. 22] слідом за Портером описує динаміку кластера за аналогією з життєвим циклом організації й виділяє: підприємницьку стадію, стадію зрілості, ренесанс або «музейну» стадію. Підприємницьку стадію народження й розвитку змінює стадія зрілості, за якою може настати або ренесанс і перехід на якісно новий рівень, або спад і «музейна» стадія, у рамках

якої фірми кластера існують, але не виступають лідерами і ніяким чином не впливають на конкурентоспроможність і інноваційність регіону або країни.

На думку В. В. Тарасенка [12, с. 2] кластер являє собою природний соціально-економічний об'єкт, що еволюціонує, і у силу певних історичних причин сформований та розвинутий на певній території. З огляду на особливості соціальної комунікації й соціологічного аналізу динаміки кластера, дослідник розрізняє чотири етапи життєвого циклу кластера: підприємницький (або «романтичний»), місіонерський (або проектний), функціонерський (або процесний), фундаменталістський (або соціокультурний).

Мета підприємницької стадії: залучити адміністративні, фінансові, організаційні ресурси під соціальний і людський капітал лідерів-ініціаторів. До соціального й людського капіталу дослідник відносить значимість й авторитет у науковому співтоваристві, досвід успішних проектів, наявність високої довіри, широкого кола відносин і знайомств. Проектний етап – це етап розвитку нових організацій, проектів, структур кластера – кластерів другого рівня. Проектний розвиток – це, як правило, екстенсивний розвиток. Його завдання полягає не в тому, щоб згенерувати нові ідеї по розвитку кластера, а в тому, щоб реалізувати й масштабувати вже існуючі ідеї, виражені в цільових показниках проектів. Після бурхливого проектного розвитку звичайно настає насичення – «функціонерський» етап розвитку кластера. Структури створені, основні ніші зайняті. Екстенсивна фаза розвитку переходить в інтенсивну. На цій фазі необхідно одержати максимум ефективності від сформованих структур і працюючих ідей. Стратегічне завдання цієї стадії полягає в тому, щоб оптимізувати і всі функції системи, зробивши всі бізнес-процеси уніфікованими й взаємозамінними. Функціонерська стадія виникає вже після того, як пророблена й реалізована деяка «критична маса» проектів, і цілі проектів стають не унікальними, а типовими й регулярними. Однак функціонерський етап на думку В. В. Тарасенка не є закінченням життєвого циклу кластера. Після нього може настати або ренесанс, або «музейна» стадія. Ключова задача цієї стадії – пошук ресурсів розвитку, ініціація ренесансу території.

Розглянувши різні підходи щодо етапів життєвого циклу кластерних структур, можна відзначити, що для їх успішної діяльності необхідні: взаємозв'язки між підприємствами; кооперація та співпраця; орієнтація на інновації і залучення внутрішніх інвестицій; орієнтація на потреби ринку; забезпечення відповідності стратегії кожного окремого виробництва загальній стратегії розвитку регіону. При цьому соціально-економічний ефект від розвитку кластерів проявляється в: підвищенні продуктивності й конкурентоспроможності підприємств, компаній і секторів економіки; підвищенні інноваційного потенціалу; стимулюванні нових підприємств; підвищенні конкурентоспроможності й економічного розвитку регіонів.

Висновки. Підсумовуючи проведене дослідження, можна дійти таких висновків. Внутрішня логіка процесу життєдіяльності кластерів дає можливість виділити найбільш загальні і характерні стадії життєвого циклу їх розвитку, навіть з урахуванням того, що точна форма й напрямок будуть залежати від певних обставин. Кожна з цих стадій відповідає певному рівню консолідації підприємств-членів кластера. Відображаючи динаміку відносних переваг, кластери проходять типовий життєвий цикл, щоб досягти своєї максимальної конкурентоспроможності після деякого періоду дозрівання, щоб потім деградувати й занепасти. Більшість дослідників виділяють такі типові стадії життєвого циклу кластерів, як агломерація, виникнення, розвиток, зрілість та трансформація. Головними організацій-

ними заходами на цих стадіях виступають: побудова структури кластера та формування стратегії його подальшого розвитку, вибір якої повинен враховувати стан, у якому перебуває кластер.

Життєвий цикл кластера є лише одним з ключових елементів, характерних кластерним структурам. Виходячи з цього, доцільним є подальше поглиблене дослідження інших ключових елементів кластерної системи.

Бібліографічні посилання

1. Посібник з кластерного розвитку. Україна: Послуги з підтримки МСП в пріоритетних регіонах [Електронний ресурс]. – К., 2006. – 38 с. – Режим доступу : <http://economy-mk.gov.ua/download/books/ClusterHandbookUkr.pdf>
2. Аналітика: «Организация и функционирование кластеров в Украине» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://biznes.od.ua/index.php?option=comcontent&task=view&id=494&Itemid=33>
3. **Марков Л. С.** Экономические кластеры: понятия и характерные черты [Електронний ресурс] / Л. С. Марков. – Режим доступу : <http://econom.nsc.ru/ieie/smu/conference/articles/МарковЛС.doc>
4. **Меньшенина И. Г.** Кластерообразование в региональной экономике : монографія / И. Г. Меньшенина, Л. М. Капустина. – Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2008. – 154 с.
5. Производственные кластеры и конкурентоспособность региона : монографія / [Т. В. Ускова, А. С. Барабанов, О. И. Попова и др.] ; кол. авт. под рук. Т. В. Усковой. – Вологда : Ин-т соц.-экон. развития территорий РАН, 2010. – 246 с.
6. **Andersson T.** The Cluster Policies Whitebook / T. Andersson, S. Schwaag Serger, J. Sorvik, E. Wise Hansson. – Stortorget : Publishing House IKED, 2004. – 252 p.
7. **Гнідко К. Ю.** Світовий досвід формування та розвитку кластерів автомобілебудування / К. Ю. Гнідко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 4. – Т. 3. – С. 32–42.
8. Конкурентоспроможність територій : наук.-практ. посіб. / [А. Ткачук, В. Толкованов, С. Марковський та ін.]. – К. : Легальний статус, 2011. – 252 с.
9. **Федоренко О. С.** Активизация инвестиционной деятельности на основе кластерного подхода [Електронний ресурс] / О. С. Федоренко // Управление экономическими системами. – 2010. – № 4. – Режим доступу : <http://уэкс.рф/logistika/item/237-2011-03-24-12-20-16>
10. Проект: развитие кластеров и интернационализация предприятий приграничных регионов России и Эстонии. Руководство по развитию кластеров, 2009. – 36 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rus.kohtla-jarve.ee/uploads/documents/valissuhted/projektid/2/cd/ru/guide.pdf>
11. **Sölvell Örjan.** Clusters – Balancing Evolutionary and Constructive Forces / Örjan Sölvell. – Stockholm : Ivory Tower Publishers, 2009. – 138 p.
12. **Тарасенко В. В.** Социология жизненного цикла кластера [Електронний ресурс] / В. В. Тарасенко. – Режим доступу : <http://www.science-education.ru/97-4698>

Надійшла до редколегії 20.03.2012

УДК 3.338

Ю. В. Пичугина

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ЕКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА УКРАИНЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПРОТИВОРЕЧИЯ

Розглядаються проблеми суперечливості економічної політики України на сучасному етапі.

Ключові слова: суперечливість, нестабільність, державна політика, конкурентоспроможна економіка.

Рассматриваются проблемы противоречивости экономической политики Украины на современном этапе.

Ключевые слова: противоречивость, нестабильность, государственная политика, конкурентоспособная экономика.

The article represents the problem of inconsistency of economic policy of Ukraine at present.

Key words: inconsistency, instability, government policy, competitive economy.

Мировой финансовый кризис обострил проблемы экономической политики Украины, а именно: противоречивость данной политики и, как следствие, невозможность достижения результатов, которые она провозгласила. В условиях, когда возможности быстрого экономического роста исчерпаны, единственный путь развития Украины в условиях кризиса – это реформирование экономики, в первую очередь следует уделить серьезное внимание координации и согласованию политики государства в разных областях экономики страны.

Целью данной статьи является исследование проблем экономической политики Украины на современном этапе, в частности, проблем противоречия между заявленными целями и мерами по достижению этих целей.

Экономику Украины по многим определениям ученых-экономистов называют трансформационной экономикой, т. е. особое состояние эволюционного процесса общественного развития в период изменения его социально-экономических форм.

Основные черты переходной экономики следующие.

1. Неустойчивость – проявляется в том, что в отличие от стабильной экономической системы, в которой изменяется в основном только механизм функционирования системы, в переходной системе изменяется сам механизм развития.

2. Неопределенность – объясняется способностью элементов системы к самоорганизации. Субъекты экономики ставят перед собой цель построить определенную экономическую систему и разрабатывают методы достижения этой цели. Однако, как правило, теоретически сформулированная и практически реализованная цель не совпадают полностью. Это происходит ввиду того, что в процессе становления новой системы возникают непредвиденные моменты.

3. Разнообразие целей, пожеланий относительно будущего общественного строя обуславливают альтернативный характер развития переходных экономик. Стремления к трансформации экономики могут быть как успешными, так и безуспешными (возвращается старая модифицированная система).

4. Переход к новой системе – это борьба старого и нового. Становление новой системы порождает новые экономические формы. В этой связи говорят о противоречивости переходных экономик.

Именно на 4-й черте, характерной, по мнению экономистов, для трансформационной экономики, остановимся подробнее.

Таблиця 1

Сотрудничество Украины с другими странами и организациями	
Страна	Основные положения
НАТО	1997 г. – подписана Хартия об особом партнерстве, в ней предусмотрен так называемый «механизм консультаций в случае кризиса», который позволяет Украине «согласовывать свои действия» в том случае, если последняя ощутит «прямую или косвенную угрозу» своей безопасности. 1999 г. – в Киеве открылась миссия НАТО. 2004–2010 гг. – тесное сотрудничество между странами, активный диалог и проявление активного желания вступления в организацию. 2011 г. – «активный диалог не гарантирует приглашения вступить в Альянс», к тому же Украина не выполнила ряд мер по вступлению: создание реально действующей демократической политической системы, основанной на рыночной экономике. К тому же желание вступления в НАТО носило всегда политизированный характер и практически не зависело от объективных реальностей экономической ситуации. Поэтому, по нашему мнению, Украине не стоит в ближайшем будущем рассчитывать на интеграцию и членство в Альянсе
ЕС	1998 г. – подписано соглашение о партнерстве и сотрудничестве, в котором страны взяли на себя обязательства создать партнерство, предусматривающее тесное политическое и экономическое сотрудничество. 2005 г. – продекларирована стратегическая цель Украины – получение статуса полноценного члена ЕС. ЕС принял постановление о рассмотрении возможности вступления в будущем Украины в ЕС. 2010 г. – активизировалась тема евроинтеграции Украины. Подписан протокол к Соглашению о партнерстве и сотрудничестве по основным принципам участия в программах. Выражались надежды ЕС подписать Соглашение об ассоциации до середины 2011 года. 2011 г. – арест лидера украинской оппозиции вызвал крайне негативную реакцию стран ЕС, в частности, высказывалось мнение, что перспективы подписания соглашения об ассоциации встали под сомнение; Украина не соответствует минимальным условиям для обсуждения вопроса членства в ЕС. По словам некоторых европейских ученых Украина не в состоянии гарантировать даже минимальные требования: 1. Определенную степень предсказуемости государственной политики как в целом, так и к иностранным инвесторам; 2. Высокие стандарты равенства между всеми игроками на рынке
США	2004–2010 гг. – тесное сотрудничество между странами, по мнению некоторых ученых главной идеей США при этом является цель недопущения сближения Украины и России. 2008 г. – подписана Хартия про стратегическое партнерство. 2011 г. – обозначился поворот от прямого давления и стремления дестабилизировать ситуацию к тактике лавирования между Президентом Украины и оппозицией. Арест лидера украинской оппозиции вызвал крайне негативную реакцию США, что пошатнуло сотрудничество стран
Россия	Данное направление внешней политики Украины обосновывается как ее геополитическим положением, так и исторической взаимосвязью двух государств. Россия объективно является важнейшим стратегическим партнером Украины, прежде всего в основополагающем – экономическом аспекте; на протяжении всех лет независимости она прочно удерживает первое место в числе основных внешнеэкономических партнеров Украины: 26 % экспорт, 36 % импорт (за 9 месяцев 2011 г.). В связи с этим как на уровне общественного мнения, так и на уровне властных институтов украинско-российские отношения выделяются в качестве особо значимых. Тем не менее, именно период 2004–2010 гг. считается крайне тяжелым в плане совместного сотрудничества между странами, который иногда доходил практически до открытой вражды

Главным и определяющим фактором государственной политики Украины является противоречие между заявленным курсом на евроинтеграцию и отсутствием конкретных мер по достижению заявленной цели. Интеграция в Европу под-

разумеает продвижение страны по пути структурных реформ и присоединение к европейскому проекту, основанному на верховенстве права и общих демократических ценностях. Главной проблемой при этом является то, что за двадцать лет независимости правящая украинская элита не смогла установить стабильный и эффективный механизм управления, который бы не зависел от отдельных личностей, политического волюнтаризма. Довольно часто построение правового государства не выглядело приоритетной сферой ее забот. Именно так обстоят дела и сегодня.

В ходе анализа экономической политики Украины на современном этапе были выделены основные противоречия украинской политики:

1. Внешняя политика – многовекторность политики Украины, т. е. стремление поддержать партнерские отношения как с западным сообществом, так и Россией. При этом проблема заключается не в самой многовекторности, которую успешно используют многие государства, а в существующей тенденции постоянного «перекося» в подобных отношениях – тяготение то к первым, то ко вторым.

В целом во внешней политике Украины можно выделить следующие векторные направления отношений.

В целом, подытожив данные табл. № 1, можно сделать выводы, что направление внешней политики Украины и ее основных ориентиров напрямую зависит от правящей элиты и ее интересов. Так, 2004–2010 гг. тесное сотрудничество с США, завуалированная вражда с Россией – одна власть; с конца 2010 г. мы видим противоположную ситуацию (так, Президент Украины на 20-летие независимости Украины подчеркнул, что Украина осознала, что европейский прогресс невозможен без добрососедских отношений с Россией).

2. Внутренняя политика:

экономика – декларации о свободной конкуренции и рейдерские атаки на крупные предприятия Украины;

экономика – заявления о необходимости формирования конкурентоспособной экономики и отсутствие практических шагов по её модернизации. В качестве примера можно привести Южную таможенную, которая составила список фирм, с которыми настоятельно не рекомендует работать Одесскому морскому торговому порту. Объясняя это тем, что данные предприятия несвоевременно подают документы и являются виновниками возникающих из-за этого заторов. На самом деле никаких временных нормативов для подачи документов в таможенную не существует. Тем более, что фирмам самим невыгодно тянуть и медлить с подачей деклараций и других бумаг – от простоя они теряют деньги. К тому же характерным является тот факт, что в данный список попали все крупные предприятия ОМТП, которые представляют собой конкурентную силу для других фирм;

финансы – декларации о необходимости экономии и рост затрат на содержание бюрократического аппарата;

налоговая политика – заявления о создании для бизнеса оптимальных условий и увеличение налоговой нагрузки. Так, по новому налоговому кодексу вводится дополнительная ставка по налогу на доходы физических лиц, тем самым создается подобие прогрессивной шкалы налогообложения. Также с принятием налогового кодекса сужается круг видов деятельности, которыми позволено заниматься лицам, находящимся на едином налоге, увеличиваются ставки налога (а на едином налоге у нас чуть ли не большинство предприятий было, особенно мелких). Говоря о физических лицах, которые находятся на едином налоге, уже идут массовые отказы крупных предприятий от работы с ними, т. к. они могут взять на свои валовые расходы издержки не от всех категорий таких малых предприятий;

судебная система – декларации о независимости судей и фактическое уничтожение этой независимости;

сельское хозяйство – заявления о готовности выйти на лидирующие позиции в мире по поставкам продовольствия и создание невыносимых условий для отечественного с/х производителя (отсутствие доступных кредитов, непрозрачная схема государственных закупок, пошлины на экспорт). В качестве примера можно привести, что после того как повысились тарифы на транспортировку и перевалку зерна, трейдеры оставили перевалку зерна примерно по прежней цене, но при этом уменьшили закупочную цену зерна – т. е. переложили расходы на селян;

борьба с теневой экономикой – а на самом деле ее подпитка. Например, новый закон про порядок обмена валюты – предоставление паспорта при обмене валюты (после окончания Евро-2012 – копирование данных паспортов и сохранение данной информации в НБУ). По словам правительства – НБУ пытается усилить контроль за валютными потоками в стране. Однако понятно, что клиенты для обхода новых требований наоборот начнут больше пользоваться услугами нелегальных обменных пунктов, что увеличит объем теневых валютно-обменных операций. Т. е. можно с уверенностью сказать, что от этого выигрывает только теневой сектор. Уже по официальным данным после принятия нового закона покупка иностранной валюты официально снизилась в 2 раза;

увеличение транзита как одного из реальных источников дополнительных финансовых средств. При этом Украина использует только 25 % транзитного потенциала, тогда как Румыния – 78 %, Болгария – 81 %. Факторов, мешающих использованию транзитного потенциала, на самом деле очень много. В качестве примера можно привести: взимание НДС с экспортеров – в развитых странах давно такого нет. Причем в средствах массовой информации идет упор на том, что перевалка транзитного груза растет, но 1) если посмотреть данные статистики, прослеживается тенденция постоянного уменьшения транзитных грузов: 2009 г. по сравнению с 2008 г. 54 %, так в 2010 г. по сравнению с 2009 г. всего 80 % транзита обработалось (по предварительным данным в 2011 г. будут те же 80 %, но уже от 2010 г.) [1]; 2) мало того, в структуре транзита 1/3 занимает трубопроводный транспорт, т. е. практически, можно сказать, это газ-нефть из РФ. А на этом страна зарабатывает гораздо меньше (хотя и цена по сравнению с 2009 годом в 2010-м выросла на 60 % (1,7–2,5 у.е. за 100 км), чем могла тем же ж/д транспортом с его тарифом; 3) кроме того, вся статистика по транзитным грузам и их перевалке считается в ценах. А тарифы выросли почти в 3 раза, вот и имеем обманчивую тенденцию: если смотреть по стоимостному выражению, транзит груза увеличился, а если по тоннажу – падает;

экономика – заявления о необходимости формирования конкурентоспособной экономики и отсутствие практических шагов по её модернизации, и даже ухудшение ситуации. Например, конкурентоспособность наших экспортеров. Стоимость услуг украинских портов за последние два года выросла почти втрое. И это при том, что в мире цены на перевалку остаются стабильными. Выходит, что украинские товары уже на выезде из страны получают большую надбавку к стоимости и становятся менее конкурентными на мировом рынке. С июля 2008 года по июнь 2010 года средневзвешенная стоимость перевалки арматуры в портах выросла втрое – с 5 до 15 долларов за тонну. Высокая стоимость перевалки является критической для украинских металлургов, поскольку существенно снижает их конкурентоспособность на мировых рынках металлопроката. У основных конкурентов Украины на мировом рынке стоимость перевалки металлопроката значительно ниже: в Китае – 5 долларов за тонну, а в Турции – 6 [7].

Таким образом, можно сделать вывод, что противоречивость экономической политики Украины состоит не в том, что она находится в трансформационном периоде (как было упомянуто в начале, противоречивость – одно из свойств такого периода) и не в том, что в Украине прослеживается тенденция многовекторности политики. Главной проблемой экономической политики Украины на современном этапе является противоречие между заявленными целями и мерами по достижению этих целей. Выходом из ситуации может послужить создание такой модели экономической политики, которая была бы адекватна существующему уровню социально-экономического развития страны. В основе этой политики должно быть научное определение приоритетов развития национальной экономики и средств реализации разработанных государством задач. Механизм экономической политики при этом должен отвечать потребностям реализации общественных интересов.

В перспективе все более настоятельной становится необходимость масштабного участия Украины в решении глобальных проблем человечества (например, освоение Мирового океана, охрана окружающей среды). Для этого необходимо активное участие Украины в работе международных организаций:

- специализированных и региональных организаций ООН (конференция ООН по торговле и развитию – ЮНКТАД);
- продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН – ФАО;
- Всемирная организация интеллектуальной собственности;
- ЕС, ЕАСТ, ОЭСР и др.

Отсюда курс Украины на активизацию работы в международных организациях, в которых она является полноправным членом, и на получение статуса члена в организациях, где она таковым не является.

Еще одно перспективное направление интеграции Украины в мировую экономику – участие в многосторонних международных экономических проектах, число которых с каждым годом растет.

Особая проблема – перспективы экономических отношений Украины со странами ближнего зарубежья. В общих рамках соблюдения интересов Украины рассматриваются разные модели ее отношений с бывшими республиками Союза. Раньше существовала экономическая система, которую называли ЕНХК СССР – единый народнохозяйственный комплекс СССР. Сейчас к этому определению нередко относятся иронически, но нельзя не замечать того, что степень взаимосвязанности союзных республик была очень высока. И это не может, да и не должно исчезнуть.

Бібліографічні посилання

1. Лагутин В. Д. Экономическая политика государства: сущность, этапы и механизмы [Электронный ресурс] / В. Д. Лагутин. – 2006. – Режим доступа : http://www.ief.org.ua/IEF_rus/ET/Lagutin406.pdf
2. Державна служба статистики України. Статистична інформація [Электронный ресурс] / Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Україна – НАТО. Важливі аспекти співробітництва України з НАТО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukraine-nato.gov.ua/nato/ua/1238.htm>
4. Embassy of the United States. U.S. Ukraine Charter on Strategic Partnership [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ukraine.usembassy.gov/strategic-partnership.html>
5. Delegation of the European Union to Ukraine. Overview of political relations [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/eu_ukraine/political_relations
6. Захарченко А. Портові збори: жадібність чи необхідність? [Электронный ресурс] / А. Захарченко // Економічна правда. – 2010. – Режим доступа : <http://www.epravda.com.ua/publications/2010/08/10/244372>

Надійшла до редколегії 11.05.2012

УДК 332.122

В. П. Приходько*Закарпатська обласна державна адміністрація***РОЗРОБЛЕННЯ МЕТОДОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ
ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ**

Розроблено концептуальні засади управління інвестиційним потенціалом регіону, що передбачає взаємодію суб'єктів управління регіональним розвитком та застосування програмно-цілевих методів.

Ключові слова: інвестиційний потенціал, органи державної влади, регіон, сталий розвиток.

Разработаны концептуальные основы управления инвестиционным потенциалом региона, предусматривающие взаимодействие субъектов управления региональным развитием и применение программно-целевых методов.

Ключевые слова: инвестиционный потенциал, органы государственной власти, регион, устойчивое развитие.

The conceptual framework for the management investment potential of the region, providing interaction between the subjects management of regional development and application of program-target method.

Key words: investment potential, government agencies, region, sustainable development.

В умовах регіоналізації економічних процесів важливого значення набуває розв'язання проблем розвитку адміністративно-територіальних суб'єктів України, головною з яких є брак інвестиційних ресурсів. Вагомою умовою раціональної перебудови національного господарства, ефективної системної трансформації економіки є підвищення інвестиційної привабливості регіонів. Основним засобом розвитку інвестиційного потенціалу, поліпшення інвестиційного клімату є проведення збалансованої та послідовної регіональної економічної політики. Для економічного розвитку регіону необхідним є забезпечення сталого зростання надходження інвестицій на основі мобілізації нових джерел фінансових ресурсів, створення інвестиційно орієнтованої моделі розвитку економіки та інноваційних мотивацій у господарюючих суб'єктів.

У різні періоди вирішенню проблеми формування ефективної регіональної політики, регіонального економічного розвитку були присвячені наукові праці О. І. Амоші, П. Т. Бубенка, З. С. Варналія, З. В. Герасимчук, В. В. Гришка, В. Ю. Керецмана, Б. Я. Кузняка, Ю. В. Макогона, В. О. Онищенко, М. А. Хвесика, О. С. Чмир та інших. Процеси залучення інвестицій у регіон, формування сприятливого інвестиційного клімату знайшли відображення у наукових працях таких учених, як І. О. Бланк, А. В. Бойко, М. П. Бутко, В. М. Геєць, В. В. Гомольська, О. І. Даций, Т. В. Момот, Л. О. Петкова, В. Г. Федоренко, Л. І. Яковенко й інші.

Визначити напрями підвищення інвестиційного потенціалу області шляхом реалізації регіональної економічної політики й обґрунтувати механізм управління розвитком інвестиційного потенціалу регіону.

Враховуючи необхідність визначення сутності явища, яке досліджується, роз'яснимо сутність поняття «механізм» та «реалізація». Механізм (лат. *Mechané* – знаряддя, машина) – це система елементів, що перетворюють рух

одних елементів в потрібний рух інших елементів. Реалізація (лат. *realis* – речовий, дійсний) – це впровадження в життя плану чи ідеї [1]. Адаптуючи ці визначення до мети їх використання та місця розташування у запропонованому етапі дослідження, зазначимо, що створена система елементів, завдяки задіянню руху яких впроваджується в життя запропонована програма, відображає економічну суть механізму її реалізації. Запропонований механізм діє за принципом трьох складових руху системи управління розвитком інвестиційного потенціалу:

- першочергова дія вихідного джерела руху системи, місце якого в запропонованій програмі виконують органи регіональної влади й інші зазначені організації та органи, спрямована діяльність яких спричиняє рух елементів системи;

- задіяння руху елементів, підібраних для активації третьої стадії дії механізму, а саме впровадження всіх засобів реалізації програми розвитку інвестиційного потенціалу регіону;

- кінцева, третя стадія дії, виражена в ефекті фактичного розвитку інвестиційного потенціалу регіону з урахуванням застосування засобів реалізації програми.

Мета дії запропонованого механізму реалізації спрямована на створення умов для гармонійного розвитку визначених в програмі складової економічних процесів, активізація функціонування якої призведе до додаткових позитивних змін в економіці регіону, та розвитку держави як соціально-економічного інституту. Також відмітимо, що важливим є аспект узгодженості запропонованої програми розвитку інвестиційного потенціалу регіону з існуючими програмами розвитку, які реалізуються діями органів влади. Принципи та ідеї, на засадах яких побудована програма, дозволяють стверджувати, що її впровадження слугує реалізації засад загального розвитку, як категорії, та економічного розвитку, як засобу створення благополуччя держави та її народу [5].

Ефективність дії механізму реалізації розвитку інвестиційного потенціалу залежить від багатьох факторів, починаючи з активності впровадження запропонованих елементів програми до узгодженості та збалансованості цих дій, з урахуванням можливих змін функціонування держави як соціально-економічного інституту.

Запропонована програма може використовуватися в повному обсязі або частково шляхом включення в інші розроблені програми елементів її структури.

Ініціаторами розроблення (комплексних) програм з використанням наукових досліджень можуть бути структурні підрозділи обласної державної адміністрації, територіальні органи міністерств та інших центральних органів виконавчої влади, органи місцевого самоврядування. Контроль за виконанням програми здійснює Головне управління економіки обласної державної адміністрації.

Зупинимось докладніше на перешкодах та позитивних факторах, що сприятимуть виконанню програми, які по суті є чинниками, стримуючими функціонування механізму реалізації програми чи сприяючими цьому. Позитивними факторами при задіянні механізму реалізації програми є:

- територіальна стабільність держави;
- відносно стабільне становище держави на світовій арені;
- відсутність військових дій глобального чи державного масштабу;
- постійність обраного політичного курсу держави;

– послідовне та у відповідності до методичних рекомендацій впровадження програми;

– контроль за органами, які задіяні в реалізації програми;

– контроль за реалізацією програми.

Негативними факторами відповідно є усі фактори, які за суттю своїх проявів протилежні позитивним факторам.

Враховуючи необхідність структурованості механізму реалізації програми, відобразимо цей механізм за обраними групами інструментів впровадження запропонованої програми. Перелічимо їх: сільгоспвиробнича; економіко-аналітична; науково-технічна; інформаційна; еколого-ресурсна; освітня; антикорупційна; фінансово-кредитна; нормативно-правова.

Механізм реалізації програми заснований на визначенні необхідного переліку сукупності державних органів для забезпечення виконання обраних методів стимулювання розвитку інвестиційного потенціалу регіону.

Зупинимось докладніше на обраних групах інструментів реалізації програми розвитку інвестиційного потенціалу регіону. Керуючись принципом послідовності, обґрунтуємо обрані інструменти.

Сільгоспвиробнича група складається з інструментів реалізації програми розвитку інвестиційного потенціалу регіону, які здійснюють структурування, оптимізацію та адаптацію до потреб економіки регіону сільськогосподарського сектору, використовуючи його наявні та потенційні можливості як частини економіки регіону [3]. Вважаємо за необхідне:

– створення програми пільгового кредитування сільгоспвиробників фінансово-кредитними установами регіонального походження, завдяки оптимальній структуризації кредитних угод з врахуванням особливостей діяльності сільгоспвиробників;

– здійснення державної підтримки функціонування приватних селянських фермерських господарств шляхом оптимізації умов їх діяльності;

– створення комісії для підтримки та розвитку кооперативної діяльності приватних сільгоспвиробників;

– створення комісії інформаційної підтримки сільгоспвиробників на предмет доведення до них новітніх досягнень у галузі рослинництва та тваринництва;

– створення програм відновлення сприятливих умов життєдіяльності сільського населення та забезпечення належного рівня його соціального захисту;

– державна підтримка та створення бізнес-планів з організації виробництва мінеральних добрив з наступним поширенням цієї інформації на інформативних ресурсах.

Економіко-аналітична група складається з інструментів реалізації програми розвитку інвестиційного потенціалу регіону, які використовують можливості аналізу та прогнозування економічних процесів, завдяки чому максимально реалізовується об'єктивність економічного ефекту від практичного впровадження результатів досліджень у вигляді сформованих висновків щодо предмета аналізу [2; 4]. Такими інструментами є:

– створення аналітичної комісії по аналізу наповненості сегментів ринку регіону та інформаційного відділу, який буде займатися доведенням отриманої дослідницької інформації до інвесторів;

- створення аналітичної комісії по аналізу міжрегіональних та зарубіжних ринків збуту для реалізації продукції регіональних підприємств та інформаційного відділу, який буде займатися доведенням отриманої дослідницької інформації до виробників;

- створення аналітичної комісії по аналізу можливості реалізації альтернативних рішень у виробництві та інтенсифікації діяльності крупних регіональних підприємств, які недостатньо реалізують свої потенційні потужності, завдяки проведенню їх повної або часткової приватизації;

- дослідження стратегічно важливих напрямів промислової політики регіону та її розробка з врахуванням результатів цих досліджень.

Науково-технічна група складається з інструментів реалізації програми розвитку інвестиційного потенціалу регіону, метою впровадження яких є забезпечення використання вдосконалених методів виробництва та новітніх розробок в області інновацій, зокрема:

- використання у виробництві результатів розробок науково-дослідних інститутів шляхом їх інформатизації;

- державна підтримка діяльності інноваційних підприємств регіону;

- державна підтримка створення науково-дослідних інститутів та стимуляція їх діяльності шляхом оптимізації умов впровадження результатів проведених досліджень завдяки проведенню державних конкурсів інновацій.

Інформаційна група складається з інструментів реалізації програми розвитку інвестиційного потенціалу регіону, які забезпечують поширення інформації, використання якої буде сприяти залученню інвестицій та оптимізувати функціонування підприємств регіону, а саме:

- застосування засобів масової інформації для поширення та доведення програм інвестиційного розвитку до потенційних інвесторів та зацікавлених осіб;

- інформатизація науково-дослідними установами виробничих підприємств регіону щодо отриманих результатів проведених досліджень;

- активізація діяльності регіональних органів інвестиційного спрямування для доведення інформації щодо об'єктів інвестування для потенційних інвесторів.

Еколого-ресурсна група складається з інструментів реалізації програми розвитку інвестиційного потенціалу регіону, які в процесі їх впровадження забезпечать посилення захисту навколишнього середовища та нададуть змогу оптимізувати використання природних ресурсів регіону. Інструментами цієї групи є:

- державна підтримка та створення бізнес-планів з організації виробництва альтернативних видів палива з наступним поширенням цієї інформації на інформаційних ресурсах;

- державна підтримка впровадження наукових досягнень в області лісового господарства;

- аналіз наявного стану водних ресурсів та розробка програм ефективності використання та вдосконалення їх користування;

- державна підтримка діяльності геологорозвідувальних організацій;

- створення пільгових умов функціонування підприємств, діяльність яких пов'язана з виробництвом очисних споруд для зменшення забруднення навколишнього середовища.

Фінансово-кредитна група складається з інструментів реалізації програми розвитку інвестиційного потенціалу регіону, які забезпечують розвиток регіональних фінансово-кредитних установ як одного з основних джерел інвестування. На нашу думку, головним фінансовим інструментом регіонального рівня є:

- державна підтримка і надання додаткового пріоритету регіональним фінансовим установам при проведенні конкурсу на фінансово-кредитне обслуговування державних підприємств та державних проектів.

Освітня група складається з інструментів реалізації програми розвитку інвестиційного потенціалу регіону, які в результаті свого впровадження забезпечать розвиток продуктивних можливостей діяльності людського капіталу та підвищують його якість, завдяки чому оптимізується робота виробничого процесу підприємств регіону. Таким інструментом є:

- заохочення підприємств до участі у підвищенні кваліфікації персоналу, залучення наукових спеціалістів по запропонованій державній програмі.

Антикорупційна група складається з інструментів реалізації програми розвитку інвестиційного потенціалу регіону, які в результаті свого впровадження забезпечать блокування несанкціонованого відтоку бюджетних фінансових ресурсів, підвищення інвестиційного іміджу регіону та оптимізують діяльність регіональних органів влади. Для досягнення цієї мети необхідним є:

- створення планів активізації антикорупційної діяльності, їх впровадження та контроль за виконанням.

Нормативно-правова група складається з інструментів реалізації програми розвитку інвестиційного потенціалу регіону, які в результаті впровадження дозволять вдосконалити нормативно-правову базу та адаптувати її стан відповідно до потреб економічного розвитку регіону. До цієї групи можна віднести:

- сприяння депутатськими комісіями обласної ради впровадженню запропонованих напрямів реалізації програми шляхом створення необхідних умов для її функціонування.

Елементи визначених груп інструментів реалізують можливості своєї дії, засновуючись на принципі активності та заохочення. Обмеження дії негативних процесів, які стримують дію механізму реалізації програми, виникає завдяки активізації позитивної дії запропонованих інструментів.

Бюджетно-фінансове забезпечення, яке використовується для задіяння механізму реалізації запропонованої програми, здійснюється на основі необхідності. Враховуючи особливості запропонованих інструментів реалізації програми, відзначимо, що в багатьох випадках їх задіяння не потребує інтенсивного фінансового стимулювання, а лише оптимізує діяльність обраних для регуляції соціально-економічних секторів функціонування регіону. Але там, де це необхідно, фінансування здійснюється не прямим забезпеченням грошовими коштами, а зменшенням обсягу коштів, які надходять до бюджету від господарювання підприємств, тобто пріоритет реалізації програми спрямований на створення пільгових умов для їх діяльності.

Необхідним є розуміння процесів здійснення суб'єктами органів влади в межах своїх повноважень дій, спрямованих на забезпечення впровадження програми. Система органів влади, які здійснюють розробку та реалізацію регіональної програми розвитку інвестиційного потенціалу регіону, потребує аналізу з метою

визначення повноважень взаємопов'язаних суб'єктів управління у відповідність до розроблених напрямів розвитку інвестиційного потенціалу, координації їх зусиль. Механізм реалізації функціонує завдяки стимулюванню діяльності органів регіональної влади, вповноважених на регуляцію економічних процесів визначеного напрямку шляхом запропонованого вдосконалення та оптимізації цих процесів, використовуючи для цього обрані інструменти.

При реалізації завдань обраного напрямку важливим є задіяння всіх наявних можливостей органів регіональної влади, обраних для впровадження програми розвитку інвестиційного потенціалу регіону. Це дозволить максимально реалізувати запропоновану програму. Необхідною умовою впровадження запропонованої програми є взаємоузгодженість діяльності всіх обраних для реалізації процесу розвитку інвестиційного потенціалу області органів державної та регіональної влади.

Термін реалізації Програми встановлюється відповідними державними органами, проте передбачає орієнтацію на часовий проміжок 3–5 років.

Висновки. Для вирішення проблеми розвитку інвестиційного потенціалу регіонів України запропоновано регіональну програму розвитку, яка передбачає наступну структуру: система принципів, на яких заснована програма, є її провідною складовою та окреслюють мету її реалізації; напрями реалізації програми, які є орієнтиром для її впровадження; механізм реалізації запропонованих заходів, який створений для досягнення мети програми; система державних органів влади, необхідних для впровадження програми та нагляду за її реалізацією.

Бібліографічні посилання

1. Гомельська В. В. Організаційно-економічні аспекти поліпшення інвестиційного клімату регіону / В. В. Гомельська // Регіональна економіка. – 2010. – № 3. – С. 62–70.
2. Семиноженко В. П. Новий регіоналізм / В. П. Семиноженко, Б. М. Данилишин. – К.: Наукова думка, 2005. – 358 с.
3. Тянь Р. Б. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів / Р. Б. Тянь, С. В. Каламбет, С. В. Іванов // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – 2004. – Т. 3, № 193. – С. 861–865.
4. Хохлов Н. П. Актуальные проблемы инвестиционного обеспечения экономического роста / Н. П. Хохлов // Економіка і регіон: наук. вісн. – Полтава : ПолтНТУ, 2005. – № 2. – С. 8–10.
5. Шляхи підвищення інвестиційної діяльності в Україні : монографія / В. Г. Федоренко, Д. В. Степанов, О. Г. Чувадинський та ін.; під кер. і наук. ред. В. Г. Федоренка; Акад. екон. наук України, Київський нац. ун-т буд-ва і архітектури, Акад. буд-ва України. – Ніжин : Аспект-Поліграф, 2009. – 723 с.

Надійшла до редколегії 23.05.2012

О. Л. Шелест

*Харківський торговельно-економічний інститут КНТЕУ***ВЕНЧУРНЕ ІНВЕСТИВАННЯ В СИСТЕМІ ФІНАНСУВАННЯ
ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я**

Визначено можливості використання венчурного капіталу як додаткового джерела фінансування інноваційної діяльності. Запропоновано комплекс заходів щодо створення сприятливого інвестиційного клімату при здійсненні процедури венчурного інвестування інновацій у сфері охорони здоров'я України.

Ключові слова: інноваційні проекти, венчурний капітал, венчурне інвестування, венчурне фінансування, венчурні інноваційні підприємства, венчурні інвестиційні структури.

Определены возможности использования венчурного капитала как дополнительного источника финансирования инновационной деятельности. Предложен комплекс мероприятий по созданию благоприятного инвестиционного климата при создании процедуры венчурного инвестирования инноваций в сфере охраны здоровья Украины.

Ключевые слова: инновационные проекты, венчурный капитал, венчурное инвестирование, венчурное финансирование, венчурные инновационные предприятия, венчурные инвестиционные структуры.

The article determines venture capital using as an additional source of financing of innovative activity are determined. The complex of measures for favorable investment to perform procedure of venture innovation investment for the operation of venture capital innovation in health care sphere in Ukraine is offered.

Key words: innovation projects, venture capital, venture investment, venture financing, venture innovation enterprises, venture investment structures.

Конституційно визначено, що здоров'я кожного українця є запорукою здоров'я країни. В свою чергу, розвиток інноваційної діяльності в сфері охорони здоров'я (СОЗ) повинен здійснюватися за рахунок державного бюджетування, яке сьогодні не забезпечує достатній рівень її фінансування. Тому сьогодні велику увагу слід приділити іншим, більш спроможним джерелам інвестування в сферу охорони здоров'я.

Процес інноваційної діяльності пов'язаний з послідовністю дій з перетворення наукової ідеї в конкретний продукт або технологію щодо забезпечення його практичного використання в сфері охорони здоров'я, і тому він повинен бути спрямований на створення затребуваних ринком нових товарів, тобто лікарських препаратів, медичного устаткування, медтехнологій.

Аналіз основних досліджень і публікацій, що розкриває вирішення вказаних проблем, підтверджує, що стан сфери охорони здоров'я вимагає негайних заходів щодо реформування системи її фінансового забезпечення та визначення додаткових джерел фінансування інноваційної діяльності в СОЗ. Досліджували дане питання А. Присяжнюк, А. Демченко, В. Гриньова, О. Амоша, С. Москвін, Г. Демидов, Л. Пельтек, В. Пашков та інші.

Метою дослідження є визначення можливостей використання венчурного інвестування в системі фінансування інноваційної діяльності в СОЗ України.

В умовах глобальних інноваційних перетворень у світовій економіці представники української сучасної соціально-економічної системи повинні розуміти, що без своєчасного впровадження інновацій у діяльність підприємств, організацій

та установ України ми не зможемо йти інноваційним шляхом, яким прямують провідні країни світу.

Так, за роки незалежності українськими науковцями було розроблено 270 000 винаходів, патентів та промислових зразків, але впроваджено в життя не більше половини. Причиною цього є недостатнє та несвоєчасне фінансування цих наукових досягнень.

Від того, наскільки швидко будуть впроваджуватися в життя медичні, фармакологічні, технічні, технологічні, інформаційні та інші інновації в СОЗ, буде залежати і здоров'я населення країни.

Зростання кількості інноваційних пропозицій у сфері охорони здоров'я відкриває можливості для великих фінансових структур вийти на ринок СОЗ з новими ефективними, більш затребуваними, продуктами. Проте, на думку Г. Демідова, великі витрати і ризик при реалізації інноваційних проектів у цій галузі поки відлякують вітчизняних інвесторів.

На думку В. Василенка та В. Шматка, до факторів, що гальмують освоєння нововведень у сфері охорони здоров'я, відносять: нестачу власних фізичних ресурсів, високі ставки за кредитами в комерційних банках, зменшення внутрішнього попиту та економічний ризик освоєння нової продукції, а також наслідки фінансово-економічної кризи.

Інструментами державної підтримки стимулювання реалізації інноваційного потенціалу сфери охорони здоров'я є пряме бюджетне фінансування та державне замовлення на розробку і виробництво інноваційних продуктів, технологій та послуг. Видатки з державного бюджету на охорону здоров'я в Україні склали (в млрд грн): 2005 р. – 12,6; 2006 р. – 17,1; 2007 р. – 17,6; 2008 р. – 22,1; 2009 р. – 39,2; 2010 р. – 39,4 [2]. Проте держбюджет має суттєві проблеми: недостатні розміри та непослідовність фінансування, слабку соціальну спрямованість, не-ефективну структуру.

Для забезпечення перспектив розвитку СОЗ та вдосконалення фінансового забезпечення інноваційних процесів у цій сфері нашої країні необхідно шукати додаткові джерела інвестиційних ресурсів, одним з яких може стати венчурний капітал. Трактують поняття «венчурний капітал» та «венчурне інвестування» наведено в *табл. 1* [4; 5].

Таблиця 1

Трактують поняття «венчурний капітал», «венчурне інвестування»		
№	Автор	Сутність поняття
1	В. Пашков	Венчурний капітал - це промисловий капітал, що надходить у формі прямих інвестицій для фінансування підприємств, які мають значний потенціал росту, знаходяться на різних стадіях та належать до різних галузей економіки
2	Л. Михайлова, С. Турчина	Венчурне фінансування - це сучасний різновид засновництва, тобто створення й розвитку перспективних фірм, компаній з метою швидкого збільшення первісного внеску (засновницького внеску в статутний капітал) і наступної її реалізації за ринковою вартістю
3	Л. Пельтек	Венчурне інвестування - це довгострокові фінансові вкладання з високим ступенем ризику в акції фірм, які орієнтовані на розробку і виробництво та реалізацію наукомістких продуктів, задля їх розвитку й розширення, з метою отримання прибутку від приросту вартості вкладених коштів
4	Н. Редіна, Н. Пікуліна	Венчурний капітал - це «інтелектуальний диверсифікат», оскільки крім фінансових, він виконує ще управлінські послуги, маркетингове та інформаційне обслуговування тощо

На думку В. Пашкова, однією з головних причин неефективного використання венчурного капіталу в СОЗ України є відсутність дієвих, а не формальних національних програм зі створення нових інноваційних лікарських засобів, медичної техніки та виробів медичного призначення.

Для повноцінного становлення індустрії венчурного капіталу в Україні потрібно створити відповідну законодавчу базу, що забезпечить з часом значний розвиток ринку венчурного інвестування.

Тому проект Закону України «Про венчурне інвестування інноваційної діяльності» [5; 6], розроблений колективом науковців, визначає правові, економічні й організаційні основи здійснення венчурного інвестування інноваційної діяльності. Аналіз деяких статей закону наведено в *табл. 2*.

Таблиця 2

Аналіз статей проекту Закону України «Про венчурне інвестування інноваційної діяльності»

№ статті Закону	Поняття	Сутність поняття та статті проекту закону
Стаття 1	Венчурне інвестування	Це пряме вкладення коштів, цінних паперів, іншого майна, у тому числі майнових прав, інших прав, що мають грошову оцінку, в статутний капітал інноваційних підприємств в обмін на пакет (як правило, неконтрольний) акцій цього підприємства з метою одержання інвестором прибутку або досягнення іншого корисного ефекту після виходу акцій цих підприємств на фондовий ринок
	Венчурні інноваційні підприємства	Підприємства, що займаються діяльністю з розробки, виробництва і реалізації інноваційних продуктів, продукції або послуг і є об'єктом венчурного інвестування
	Венчурні інвестиційні структури	Інститути спільного інвестування, що створюються за рахунок внесків фізичних або юридичних осіб відповідно до чинного законодавства для участі у венчурному фінансуванні з метою одержання прибутку
Стаття 2	Мета розвитку венчурного інвестування	Створення сприятливих умов, що забезпечують залучення венчурного капіталу в наукомісткі інноваційні проекти, які реалізуються венчурними інноваційними підприємствами
Стаття 9	Джерела венчурного інвестування	Кошти промислових підприємств, банківських структур, страхових компаній, державних та інших комерційних і некомерційних структур, венчурних і пенсійних фондів, фізичних осіб
Стаття 11	Особливості оподаткування венчурного інвестування	Встановити для венчурних підприємств 50 % податку на додану вартість і податку на прибуток. Дозволити венчурним підприємствам прискорену амортизацію основних засобів з установленням щорічної норми в розмірі 20 %. Установити венчурним підприємствам земельний податок за ставкою в розмірі 50 % діючої ставки оподаткування

Згідно з Законом України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» [4; 7], венчурні фонди віднесені до інститутів спільного інвестування (інвестиційних фондів), а компанії з управління активами венчурних фондів – до професійних учасників ринку цінних паперів. Державне регулювання та нагляд за діяльністю венчурних фондів є компетенцією Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку.

У венчурному бізнесі, як правило, 70–80 % проектів не приносять віддачі, але прибуток від 20–30 % окупає всі збитки, тому виростає значення і роль організації проведення пояснень і оцінки ризиків, способів компенсації витрат усіх учасників інноваційного процесу.

Венчурне фінансування інвестиційної діяльності в нашій країні тільки зароджується, при цьому використовується підтримка міжнародних фінансових організацій. Першим вітчизняним фондом венчурного капіталу слід вважати фонд «Україна», заснований у 1992 р. Він здійснив інвестицій у 30 вітчизняних компаній на суму 10 млн доларів США. З 1994 р. в Україні почав діяти венчурний фонд Western Nis Enterprise Fund з капіталом 150 млн дол. США, а з 1998 р. розпочав роботу Black Sea Fund [4].

Загальна сума залученого венчурними фондами капіталу на сьогодні складає близько 200–300 млн дол., при цьому розмір вкладених коштів в Україну становить не більше 1 % від щорічних надходжень до європейських венчурних фондів [5]. Такий стан венчурного інвестування в нашій країні обумовлений багатьма причинами: нестабільністю економічного і політичного середовища; суперечністю законодавства в сфері підприємницького права; жорсткою податковою системою; відсутністю передумов для створення венчурної інфраструктури; інертністю держави в питаннях підтримки венчурного підприємництва; нерозвиненістю ринку цінних паперів; нерозуміння вітчизняними підприємцями механізму венчурного інвестування, побоювання втратити контроль за справою, допустивши до управління своїм бізнесом стороннього співвласника.

У процесі венчурного інвестування суб'єкти господарювання можуть отримати як прибуток, так і збитки.

Висновки. Інноваційна діяльність у сфері охорони здоров'я – це дуже вагома, витратна та, в деякій мірі, секретна справа, яка потребує постійного удосконалення з метою поліпшення її функціонування та забезпечення виконання своїх функцій, що можливо за рахунок:

- 1) створення системи стратегічного планування розвитку охорони здоров'я України;
- 2) збільшення обсягу наукових розробок за рахунок коштів комерційних структур;
- 3) проведення соціологічних та статистичних досліджень з метою оцінки потреб суспільства в лікарських засобах;
- 4) державного контролю щодо забезпечення необхідними якісними медичними послугами всіх прошарків населення;
- 5) визначення законодавчо чіткого переліку медичної допомоги, що повинна надаватися у державних закладах охорони здоров'я безкоштовно та при відповідному фінансуванні цих закладів;
- 6) створення зв'язків між фінансуванням державних закладів охорони здоров'я і кінцевими результатами їх роботи;
- 7) підвищення рівня фінансування галузі за рахунок розробки механізму державно-приватного партнерства;
- 8) нормативної розробки українських медичних стандартів згідно з міжнародними стандартами якості надання медичних послуг;
- 9) впровадження обов'язкового медичного страхування громадян;
- 10) повернення наукового потенціалу України на батьківщину;
- 11) запровадження венчурного інвестування результатів наукових розробок у сфері охорони здоров'я.

Оскільки держава не забезпечує своєчасного впровадження інновацій у сфері охорони здоров'я та пасивно ставиться до цього дуже важливого на даний момент для країни питання (показник умовного здоров'я населення далеко не

100 %), необхідно якнайшвидше залучати інші інвестиційні джерела фінансування СОЗ, окрім державних.

Не секрет, що період інвестування в науково-технічну, науково-дослідницьку та інноваційну діяльність може складати від 3 до 10 років, єдина надія залишається на іноземних інвесторів. Для цього необхідно створити максимально сприятливий інвестиційний клімат у країні, а також привабливі та реальні умови для здійснення процедури інвестування на державному рівні.

Основними факторами успіху венчурного інвестування в Україні пропонуються вважати наступне:

- впровадження відповідного нормативно-правового забезпечення, тобто прийняття Закону України «Про венчурне інвестування інноваційної діяльності»;
- внесення змін у всі суміжні закони та нормативно-правові акти, державні програми та проекти відповідно до вищезгаданого Закону;
- впровадження пільгового режиму при оподаткуванні венчурних підприємств;
- розробку системи мотиваційних чинників для венчурних інвесторів;
- створення умов для забезпечення ліквідності наукоємних фірм (продаж акцій на фондовій біржі);
- створення умов для забезпечення висококваліфікованого кадрового потенціалу, підготовку спеціалістів з управління венчурним капіталом;
- створення державних важелів регулювання інноваційної діяльності: державно-технологічних, державно-інноваційних, державно-фінансових тощо.

Тільки в цьому випадку інновації в сфері охорони здоров'я України можуть стати конкурентоспроможними на світовому медичному ринку.

Перспективи подальшого дослідження будуть спрямовані на визначення порядку патентування, ліцензування і комерціалізації медичних й фармакологічних винаходів та промислових зразків у СОЗ України.

Бібліографічні посилання

1. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення : монографія / О. І. Амоша, В. П. Антонюк, А. І. Землянкін та ін. ; НАН України; Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2007. – 328 с.
2. **Виноградов О. В.** Стан та проблеми фінансових ресурсів охорони здоров'я в Україні / О. В. Виноградов // Економіка та держава. – 2007. – № 12. – С. 25–29.
3. **Гриньова В. М.** Соціально-економічні проблеми інноваційного розвитку підприємств : монографія / В. М. Гриньова, О. В. Козирєва. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 192 с.
4. **Пашков В.** Державна політика щодо соціальних інновацій в галузі охорони здоров'я [Електронний ресурс] / В. Пашков // Єженедельник АПТЕКА. – 2006. – № 37(558). – Режим доступу : <http://www.apteka.ua>
5. **Пельтек Л. В.** Державне регулювання розвитку венчурного бізнесу в інвестиційній сфері / Л. В. Пельтек // Економіка та держава. – 2009. – № 3. – С. 77–80.
6. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36 (06.09.2002). – С. 266.
7. Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)», № 2299-III від 15.03.2001 р.

Надійшла до редколегії 07.03.2012

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 336.7

А. М. Багдасарян

*Государственный аграрный университет Армении,
Международный научно-образовательный центр Национальной академии наук
Республики Армения*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА КОРПОРАТИВНЫХ ДОЛГОВЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ В СТРАНАХ ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

Розглянуто проблеми розвитку ринку корпоративних боргових цінних паперів у країнах Східної Європи, тенденції його розвитку та структура, також проведено порівняльний аналіз зі світовими показниками.

Ключові слова: корпоративні цінні папери, ринок цінних паперів, боргові цінні папери.

Рассмотрены проблемы развития рынка корпоративных долговых ценных бумаг в странах Восточной Европы, тенденции его развития и структура, также проведён сравнительный анализ с мировыми показателями.

Ключевые слова: корпоративные ценные бумаги, рынок ценных бумаг, долговые ценные бумаги.

The article is devoted to the problems of development of the corporate debt securities market in the countries of Eastern Europe. The article considers the development and the structure of corporate debt securities market in the countries of Eastern Europe, as well as a comparative analysis with the global indices.

Key words: corporate securities, securities markets, debt securities.

Рынок корпоративных долговых ценных бумаг является важным сегментом рынка ценных бумаг и финансового рынка в целом. Развитие рынка корпоративных долговых ценных бумаг может создать альтернативу банковскому кредитованию. Однако, в настоящее время в большинстве стран Восточной Европы рынок корпоративных долговых ценных бумаг, так же как и рынок ценных в целом, находится на стадии формирования. Показатели рынка корпоративных долговых ценных бумаг далеки не только от показателей банковского кредитования, но также от показателей рынка государственных ценных бумаг. Рынок корпоративных долговых ценных бумаг является одним из важнейших сегментов рынка капитала. В отличие от другого немаловажного сегмента рынка капитала – рынка акций, рынок корпоративных долговых ценных бумаг в меньшей степени подвержен колебаниям, экономическим и неэкономическим рискам. Следовательно, для дальнейшего устойчивого развития финансовой системы в странах Восточной Европы необходимо уделять внимание проблемам развития рынка корпоративных долговых ценных бумаг.

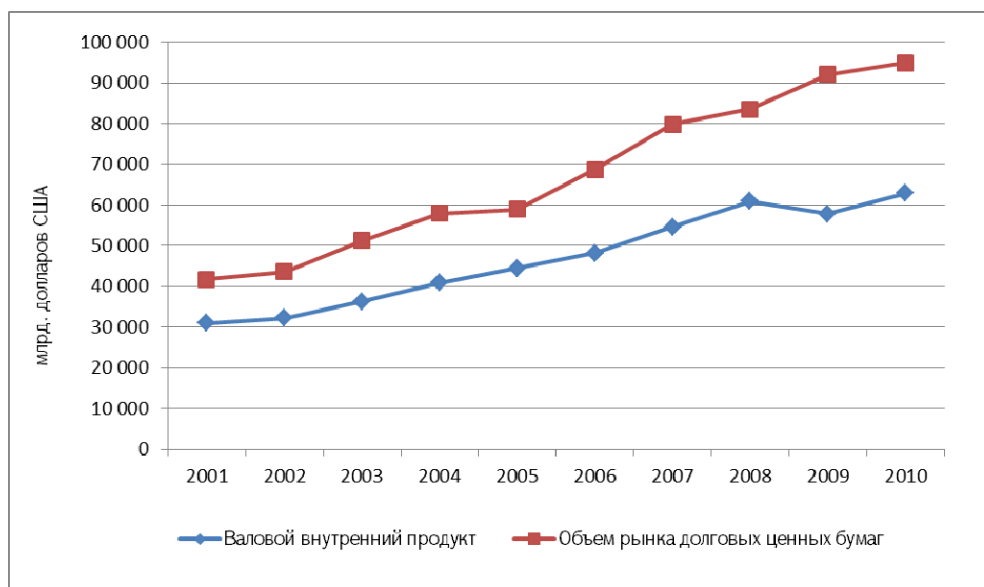
Рынок корпоративных долговых ценных бумаг, как и рынок ценных бумаг в целом, являлся предметом исследований многих отечественных и зарубежных

учёных. Количественные и структурные характеристики рынка, а также концептуальные аспекты развития и регулирования рынка ценных бумаг являются предметом исследований международных финансовых организаций, таких как Банк международных расчетов [1], Международный валютный фонд [2], Всемирный банк [3], Банк реконструкции и развития Европы [4], Организация экономического сотрудничества и развития [5]. В данном исследовании в качестве методологической и теоретической основы приняты подходы, предложенные отечественными и зарубежными исследователями, в частности Я. М. Миркиным [6; 7], Б. Б. Рубцовым [8], В. А. Галановым [9], а в качестве информационных источников – статистические публикации вышеперечисленных международных организаций, государственных органов по надзору над финансовым рынком и профессиональных организаций финансового рынка.

Целью данного исследования является изучение и анализ проблем развития рынка корпоративных долговых ценных бумаг в странах Восточной Европы. Исходя из изложенной цели, в статье поставлены следующие задачи: изучение мировых тенденций развития рынка корпоративных долговых ценных бумаг, проведение сравнительного анализа показателей мирового рынка корпоративных долговых ценных бумаг с показателями в странах Восточной Европы, проведение структурного анализа рынка негосударственных долговых ценных бумаг в странах Восточной Европы.

Развитие рынка корпоративных долговых ценных бумаг в большинстве стран Восточной Европы не соответствует развитию рынка государственных ценных бумаг, объемам банковского кредитования, а также размерам валового внутреннего продукта.

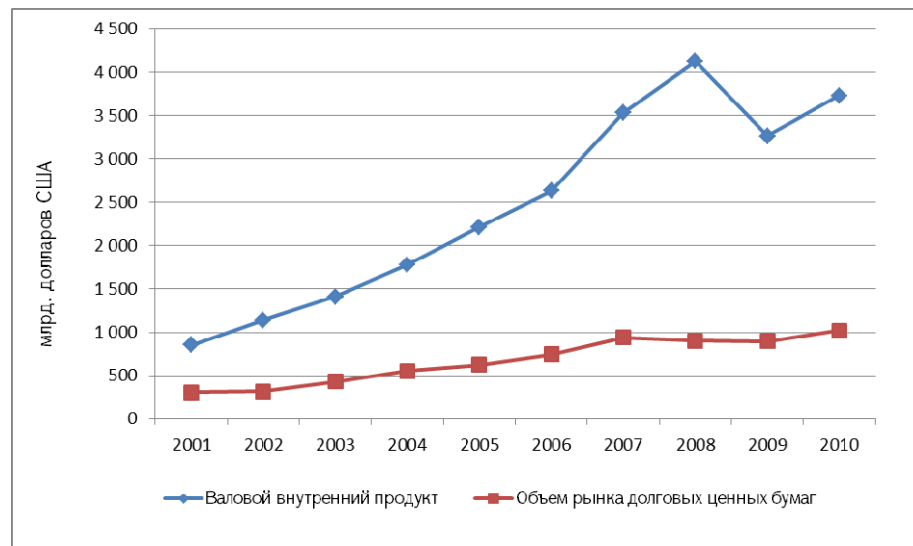
Динамика валового внутреннего продукта и задолженностей по долговым ценным бумагам в мире и в странах Восточной Европы показана на *рис. 1* [2; 3; 10].



а)

Рис. 1. Динамика валового внутреннего продукта и задолженностей по долговым ценным бумагам:

а) в мире, б) в странах Восточной Европы, 2001–2010 гг.



б)

Рис. 1. Динамика валового внутреннего продукта и задолженностей по долговым ценным бумагам: а) в мире, б) в странах Восточной Европы, 2001–2010 гг.

Как видно из *рис. 1а*, объем рынка долговых ценных бумаг в мире в значительной степени превышает размер мирового валового продукта, а темпы роста рынка долговых ценных бумаг во многом опережают темпы роста мирового валового продукта. В то же время из *рис. 1б* видно, что в странах Восточной Европы объем рынка долговых ценных бумаг в несколько раз меньше размера валового внутреннего продукта. Кроме того, темпы роста рынка долговых ценных бумаг тоже в значительной степени уступают темпам роста валового внутреннего продукта. Ситуация намного хуже в странах Южного Кавказа.

Динамика валового внутреннего продукта и задолженностей по долговым ценным бумагам в Республике Армения показана на *рис. 2* [11–14].

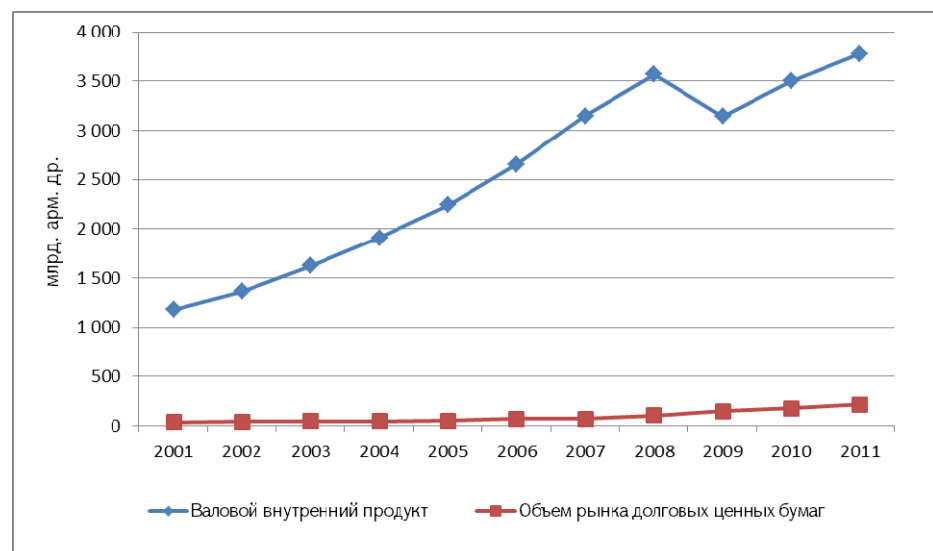
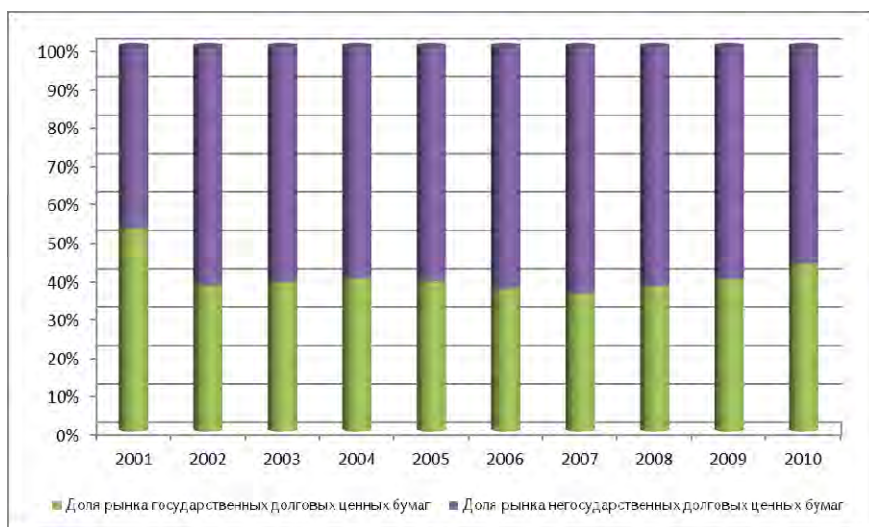


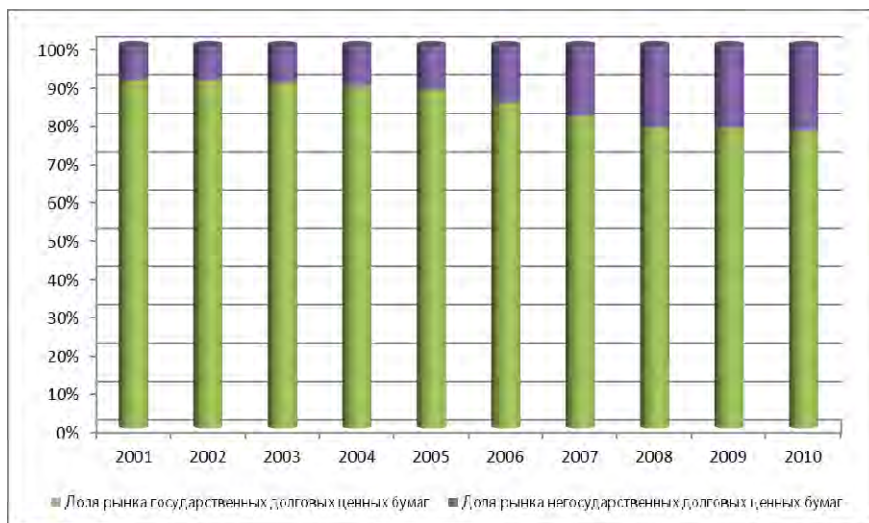
Рис. 2. Динамика валового внутреннего продукта и задолженностей по долговым ценным бумагам в Республике Армения, 2001–2011 гг.

Как видно из *рис. 2*, объем рынка долговых ценных бумаг в Республике Армения в пятнадцать раз меньше показателя валового внутреннего продукта. Учитывая, что показатель валового внутреннего продукта на душу населения в Республике Армения значительно ниже среднего показателя стран Восточной Европы, а также мирового показателя, не трудно заметить, что объем рынка долговых ценных бумаг в Республике Армения находится на низком уровне. Однако, нужно учесть, что показатель объема рынка долговых ценных бумаг включает также данные по государственным ценным бумагам. Ситуация гораздо хуже в случае исследования корпоративных долговых ценных бумаг, так как большую часть рынка долговых ценных бумаг составляют государственные ценные бумаги.

Структура рынка долговых ценных бумаг в мире и в странах Восточной Европы показана на *рис. 3* [2; 3; 10].



а)



б)

Рис. 3. Структура рынка долговых ценных бумаг:
а) в мире, б) в странах Восточной Европы, 2001–2010 гг.

Из *рис. 3а* видно, что в мире за последнее десятилетие произошло некоторое снижение доли государственных ценных бумаг в общем объеме рынка долговых ценных бумаг. Если в 2001 г. государственные ценные бумаги составляли чуть более 50 % общего объема рынка долговых ценных бумаг, то на сегодняшний день в структуре рынка долговых ценных бумаг в мировом масштабе преобладают негосударственные ценные бумаги – почти 60 % общего объема рынка долговых ценных бумаг.

Как видно из *рис. 3б*, иная ситуация в странах Восточной Европы. Здесь более 75 % общего объема рынка долговых ценных бумаг составляют государственные ценные бумаги. Хотя, нужно заметить, доля негосударственных долговых ценных бумаг в странах Восточной Европы в течение последнего десятилетия в общем объеме рынка долговых ценных бумаг постоянно росла, и в 2010 г. была более чем в два раза выше показателя 2001 г. Преобладание государственных ценных бумаг в структуре рынка долговых ценных бумаг в большей степени ощущается в странах Южного Кавказа.

Структура рынка долговых ценных бумаг в Республике Армения показана на *рис. 4* [11–14].

Из *рис. 4* видно, что на рынке долговых ценных бумаг в Республике Армения полностью преобладают государственные ценные бумаги. Они составляют более 95 % общего объема рынка долговых ценных бумаг. Доля негосударственных долговых ценных бумаг начала показывать некоторую тенденцию повышения только в 2007–2008 гг., однако после начала финансово-экономического кризиса началась обратная тенденция.

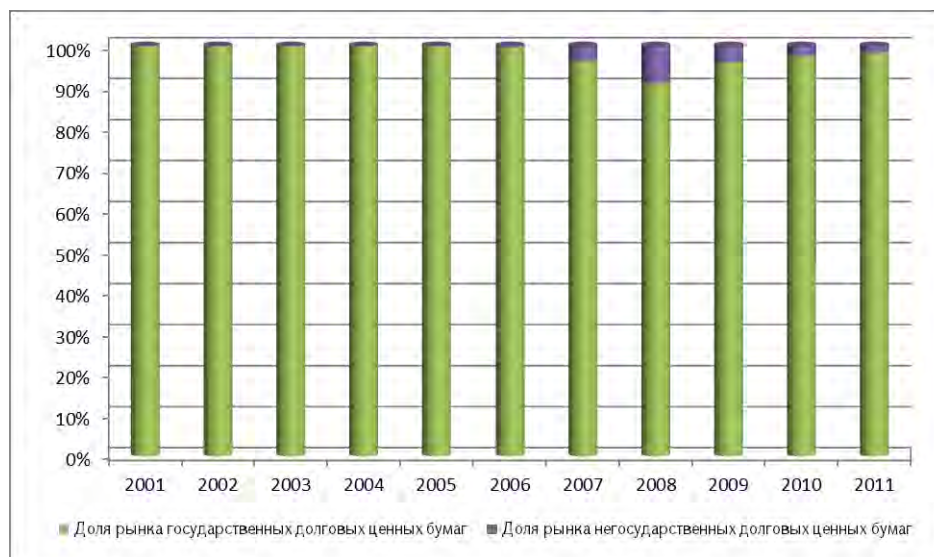


Рис. 4. Структура рынка долговых ценных бумаг в Республике Армения, 2001–2011 гг.

С точки зрения развития рынка долговых ценных бумаг, важным является также изучение структуры рынка негосударственных долговых ценных бумаг.

Структура мирового рынка негосударственных долговых ценных бумаг представлена на *рис. 5* [1; 15].

Как видно из *рис. 5*, на мировом рынке негосударственных долговых ценных бумаг преобладают ценные бумаги, эмитированные финансовыми институтами.

Доля долговых ценных бумаг, эмитированных финансовыми институтами, составляет более 75 % объема рынка негосударственных долговых ценных бумаг, в то время, как доля долговых ценных бумаг корпоративных эмитентов составляет менее 25 % объема рынка негосударственных долговых ценных бумаг.



Рис. 5. Структура мирового рынка негосударственных долговых ценных бумаг, 2001–2011 гг.

Из рис. 5 также видно, что доля ценных бумаг, эмитированных финансовыми институтами, росла до начала финансового кризиса, после чего начала медленно снижаться.

Структурный анализ мирового рынка негосударственных долговых ценных бумаг показывает, что эмиссия долговых ценных бумаг играет значительную роль не только для финансирования деятельности организаций, действующих в реальном секторе, но также для формирования пассивов финансовых институтов.

Выводы. Проведенные исследования показывают, что мировой рынок долговых ценных бумаг в значительной степени превышает мировой валовой продукт и по объему, и по темпу роста. Однако, в странах Восточной Европы, и особенно в Республике Армения, показатели рынка долговых ценных бумаг в значительной степени уступают показателям валового внутреннего продукта. Исследования также показывают, что если в структуре мирового рынка долговых ценных бумаг преобладают негосударственные ценные бумаги, то в структуре рынка долговых ценных бумаг в странах Восточной Европы, и особенно в Республике Армения, преобладают государственные ценные бумаги. Структурный анализ мирового рынка негосударственных ценных бумаг показал, что в объеме рынка негосударственных долговых ценных бумаг преобладают долговые ценные бумаги, эмитированные финансовыми институтами. Таким образом, для дальнейшего стабильного развития финансовой системы в странах Восточной Европы необходимо уделять пристальное внимание развитию рынка негосударственных долговых ценных бумаг, потому что от его развития во многом зависит не только рост экономики (за счет финансирования инвестиционных проектов корпоративных эмитентов), но также дальнейшее развитие финансовых институтов.

Бібліографічні посилання

1. Bank for International Settlements [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bis.org>
2. International Monetary Fund [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org>
3. World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org>
4. European Bank for Reconstruction and Development [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ebrd.com>
5. Organisation for Economic Co-operation and Development [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oecd.org>
6. **Миркин Я. М.** Ценные бумаги и фондовый рынок / Я. М. Миркин. – М.: Перспектива, 1995. – С. 66, 99–100, 413–440.
7. **Миркин Я. М.** Рынок ценных бумаг: воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития / Я. М. Миркин. – М.: Финансовая академия при правительстве РФ, 2002. – 87 с.
8. **Рубцов Б. Б.** Мировые фондовые рынки: современное состояние и закономерности развития / Б. Б. Рубцов. – М.: Финансовая академия при правительстве РФ, 2000. – 312 с.
9. **Галанов В. А.** Рынок ценных бумаг / В. А. Галанов. – М.: ИНГРА-М, 2007. – 379 с.
10. International Monetary Fund, Global Financial Stability Reports: 2003–2011, Washington, D.C., 2003–2011.
11. Статистические ежегодники Армении, 2002–2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.armstat.am>
12. The 2010 Annual Report of the Public Debt of the Republic of Armenia, Ministry of Finance and Economy of the Republic of Armenia, Yerevan, 2011.
13. NASDAQ OMX Armenia Bulletins, 2003–2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nasdaqomx.am>
14. NASDAQ OMX Armenia Annual Reviews and Reports, 2002–2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nasdaqomx.am>
15. BIS Quarterly Reviews: International banking and financial market developments, Bank for International Settlements, Basel, 2001–2011.

Надійшла до редколегії 16.07.2012

О. М. Грабчук*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***ФІНАНСОВЕ ПРОГНОЗУВАННЯ
НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ЗОВНІШНЬОГО БОРГУ УКРАЇНИ**

Представлено результати дослідження невизначеності характеристик зовнішнього боргу України. Описано стан рівня невизначеності двох структурованих груп елементів зовнішнього боргу України. Визначено динаміку виробництва ентропії за основними субструктурними утвореннями.

Ключові слова: зовнішній борг, невизначеність, ентропія, виробництво ентропії, синергетичний ефект.

Представлены результаты исследования неопределенности характеристик внешнего долга Украины. Описано состояние уровня неопределенности двух структурированных групп элементов внешнего долга Украины. Определена динамика производства энтропии по основным субструктурным образованиям.

Ключевые слова: внешний долг, неопределённость, энтропия, производство энтропии, синергетический эффект.

In the article are represented the results of research of vagueness of descriptions of external debt of Ukraine. Is described the state of level of vagueness of two structured groups of elements of external debt of Ukraine. Is certain the dynamics of production of entropy of basic substructural educations.

Keywords: external debt, vagueness, entropy, production of entropy, sinergistical effect.

За останні роки проблема зростання зовнішньої заборгованості нашої країни постала досить гостро. Це пояснюється тим, що обслуговування державного зовнішнього боргу – один із ключових чинників макроекономічної нестабільності в країні. Від розмірів заборгованості та, відповідно, характеру її погашення залежатимуть обсяг валютних резервів країни, рівень відсоткових ставок, характер поведінки всіх суб'єктів національного фінансового ринку та, як наслідок, валютний курс гривні. Зовнішньоборгове навантаження чинить девальваційний тиск на гривню, яку вважають недооціненою. Однак, зовнішні запозичення мають не лише недоліки, але й переваги. Вони становлять значну частку інвестицій в економіку країни, дають змогу підтримувати рівновагу на грошово-кредитних ринках та фінансувати дефіцит бюджету країни. Зовнішні позики стимулюють розвиток економіки, даючи поштовх до прискорення темпів зростання національного доходу країни. Відчуті ж переваги зовнішніх запозичень можна лише за умови їх ефективного використання [3]. Разом з тим зовнішній борг значно впливає на рівень невизначеності розвитку країни, оскільки є основним інструментом індукції невизначеності зовнішніх фінансових потоків на внутрішнє економічне середовище. Відтак, актуальним напрямом дослідження є фінансове прогнозування рівня невизначеності зовнішнього боргу.

Важливе значення місця та ролі державного боргу у фінансовій системі держави зумовило постійну увагу дослідників до різних його аспектів. Серед західних вчених особливої уваги заслуговують праці Р. Барро, Дж. Бьюкенена, П. Елворта, Н. Калдора, Дж. Кейнса, П. Кругмана, А. Лернера, К. Маркса, Р. Масгрейва, Л. Мауера, Ф. Махлупа, Ф. Модільяні, Л. Пазинетті, Д. Рікардо, А. Сміта, Дж. Стігліца, П. Харрода тощо. Зовнішню заборгованість як невід'ємну складову сучасної міжнародної фінансової системи досліджували ро-

сійські вчені-економісти А. Вавілов, А. Саркісянц, Л. Федякіна тощо. В українській економічній науці проблеми формування зовнішнього боргу та його впливу на економічний розвиток вивчалися у працях О. Барановського, А. Гальчинського, В. Гейця, О. Гаврилюка, Н. Гончарової, О. Іваницької, Б. Кваснюка, Г. Климка, В. Козюка, В. Кудряшова, С. Корабліна, І. Луніної, І. Лютого, Ю. Макогона, С. Мочерного, С. Науменкової, В. Новицького, В. Опаріна, Ю. Пахомова, Н. Рязанової, А. Румянцева, А. Філіпенка, В. Шевчука, А. Чухна тощо.

Відаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних вчених з даної проблематики, слід зауважити, що існує потреба в її подальшому дослідженні, оскільки формування зовнішнього державного боргу відбувалося за умов трансформаційної економіки України, коли має місце пошук нових шляхів побудови ефективної системи управління зовнішнім державним боргом та перетворення зовнішніх державних запозичень на інструмент економічного зростання. Теоретичні підходи західних авторів до управління зовнішнім державним боргом потребують критичної оцінки, узагальнення та дослідження можливостей і передумов використання з урахуванням особливостей економіки України.

На підставі актуальності дослідження і наявного доробку сучасних науковців щодо розуміння невизначеності зовнішнього боргу та його структурної організації метою дослідження є виконання кількісних характеристик невизначеності зовнішнього боргу та окреслення найдоцільніших напрямів досягнення стану його фінансової рівноваги. Об'єктом дослідження є специфічні властивості формування невизначеності зовнішнього боргу економіки України як дійсності, що онтологічно існує. Методологічне підґрунтя дослідження представлене методами R/S-аналізу, імовірнісного аналізу, кореляційно-регресійного аналізу та іншими методами математичної статистики.

В останні роки рушійними силами подолання проблем, пов'язаних із державною заборгованістю, були динамічний розвиток національної економіки та зростання обсягів експорту; послаблення деформацій грошово-кредитної системи України та підвищення кредитного рейтингу держави; зведення бюджету з помірним дефіцитом і фінансування його істотної частини за рахунок надходжень від приватизації. Однак за значного поліпшення боргової позиції уряду ряд проблем, пов'язаних із незбалансованістю структури боргу та нарощуванням умовних зобов'язань держави, залишилися невирішеними. Домінування зовнішньої складової у структурі загального державного боргу збільшує потенційні негативні наслідки девальвації національної валюти і раптового припинення надходження іноземного капіталу [2, с. 19].

Важливим елементом зовнішнього сектору країни є її зовнішній борг. Елементи зовнішнього боргу істотно впливають не тільки на стан платіжного балансу, а й тісно пов'язані з окремими субструктурними утвореннями в межах економіки країни. Однак валовий зовнішній борг має розмірність, яка суттєво відрізняється від топологічної, тому є фракталоподібним утворенням. Водночас сукупність характеристик зовнішнього боргу – це відкрита система, кожен елемент якої пов'язаний як з іншими складовими зовнішнього боргу, так і з кількома характеристиками поза ним. Зважаючи на велику сукупність взаємодій між характеристиками зовнішнього боргу та іншими характеристиками економіки України, було утворено конструкт системи показників зовнішнього боргу, представлений двома фреймами. Власне кажучи, повний конструкт системи характеристик зовнішнього боргу, зважаючи на комплементарність його елементів, повинен мати 8 фреймів, але розглянемо лише два з них – які мають найсуттєвіші відмінності у структурній організації.

Слот фрейму *A* представлено наступними характеристиками: зовнішній борг за сектором державного управління, зовнішній борг органів державно-кредитного регулювання (сталий фрактал *K*); зовнішній борг інших секторів за короткостроковими торговими кредитами, зовнішній борг інших секторів за облігаціями та іншими цінними паперами; зовнішній борг інших секторів за короткостроковими кредитами та іншими короткостроковими зобов'язаннями (сталий фрактал *M*); довгостроковий зовнішній борг банків, зовнішній борг банків за короткостроковими кредитами (несталий фрактал *T*); зовнішній борг банків за короткостроковими зобов'язаннями у валюті та депозитах; міжфірмовий зовнішній борг.

Слот фрейму *B* представлено наступними характеристиками: довгострокові зобов'язання за кредитами за сектором державного управління, довгостроковий зовнішній борг органів державно-кредитного регулювання за облігаціями (сталий фрактал *N*); зовнішній борг інших секторів за короткостроковими торговими кредитами, зовнішній борг інших секторів за облігаціями та іншими цінними паперами; зовнішній борг інших секторів за короткостроковими кредитами та іншими короткостроковими зобов'язаннями (сталий фрактал *M*); зовнішній борг банків за довгостроковими кредитами, зовнішній борг банків за облігаціями та іншими борговими цінними паперами, зовнішній борг банків за короткостроковими кредитами (несталий фрактал *P*); зовнішній борг банків за короткостроковими зобов'язаннями у валюті та депозитах; міжфірмовий зовнішній борг.

Адекватність формування конструктів системи показників зовнішнього боргу підтверджується збігом ентропії зовнішнього боргу в цілому та його конструктів (рис. 1–4). При цьому за результатами *f*-тесту імовірність наближення фрейму *A* до стану системи за рівнем ентропії становить 0,96, а за виробництвом ентропії – 0,68. Імовірність наближення фрейму *B* як конструкта системи до самої системи за рівнем ентропії становить 0,91, а за виробництвом ентропії – 0,73. Таким чином, фінансове прогнозування невизначеності зовнішнього боргу можливе з достатньо високим рівнем достовірності, проте визначення стану рівноваги буде недостатньо достовірним. Констатуємо стан рівноваги у період 2008–2009 рр.

Водночас низхідна динаміка виробництва ентропії протягом періоду, що розглядається, свідчить про ендегенні передумови виникнення кризи. Позитивне виробництво ентропії до 2007 р. включно визначає зростання невизначеності характеристик зовнішнього боргу України, а негативні значення виробництва ентропії після 2009 р. властиві дисипативним процесам у період розгортання кризи. Істотні відмінності у достовірності наближення конструктів зовнішнього боргу до валового зовнішнього боргу за рівнем та виробництвом ентропії можуть бути пояснені якраз відкритістю системи.

Найістотніший компенсаторний ефект за виробництвом ентропії виникає у фракталі *M* (рис. 5), сформованому переважно зовнішніми зобов'язаннями інших секторів за короткостроковими кредитами, короткостроковими торговими кредитами та борговими зобов'язаннями за облігаціями. Розбіжності розмірності елементів даного фракталу незначні, не перевищують 0,004, існує тісний взаємозв'язок між елементами даного фракталу як за їх безпосередньою величиною, так і за рівнем ентропії.

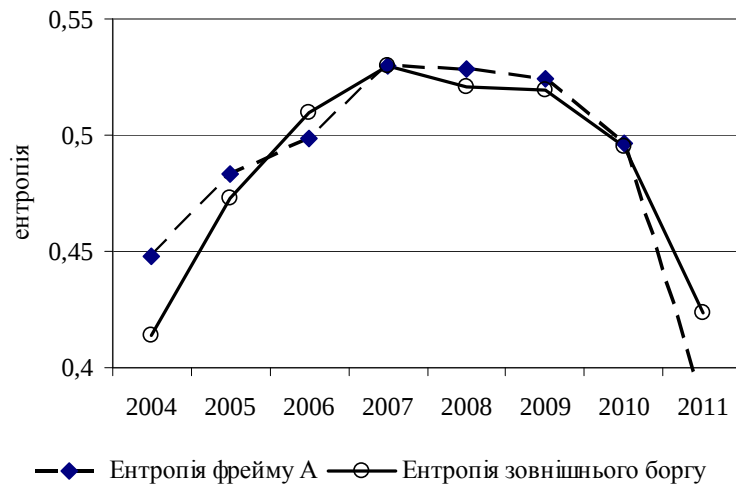


Рис. 1. Динаміка ентропії зовнішнього боргу і фрейму А елементів зовнішнього боргу

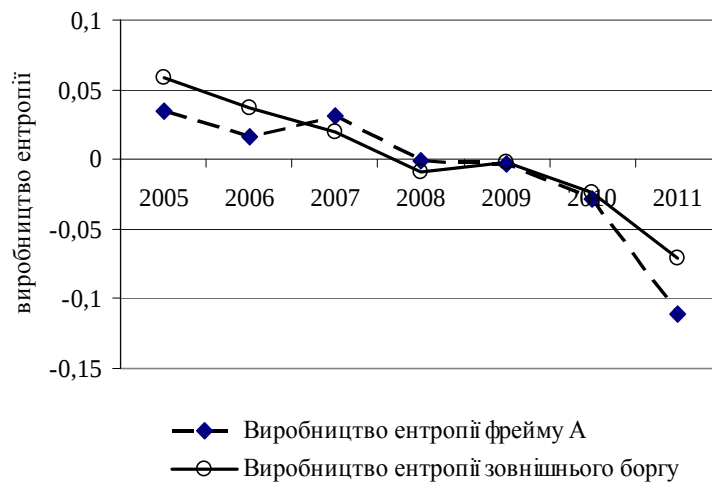


Рис. 2. Динаміка виробництва ентропії зовнішнього боргу і фрейму А елементів зовнішнього боргу



Рис. 3. Динаміка ентропії зовнішнього боргу і фрейму В елементів зовнішнього боргу

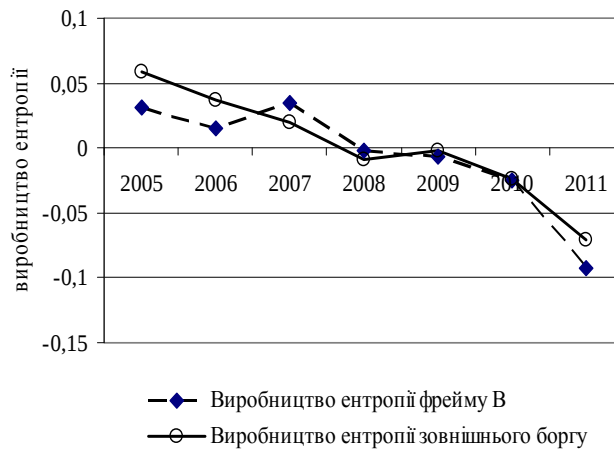


Рис. 4. Динаміка виробництва ентропії зовнішнього боргу і фрейму А елементів зовнішнього боргу

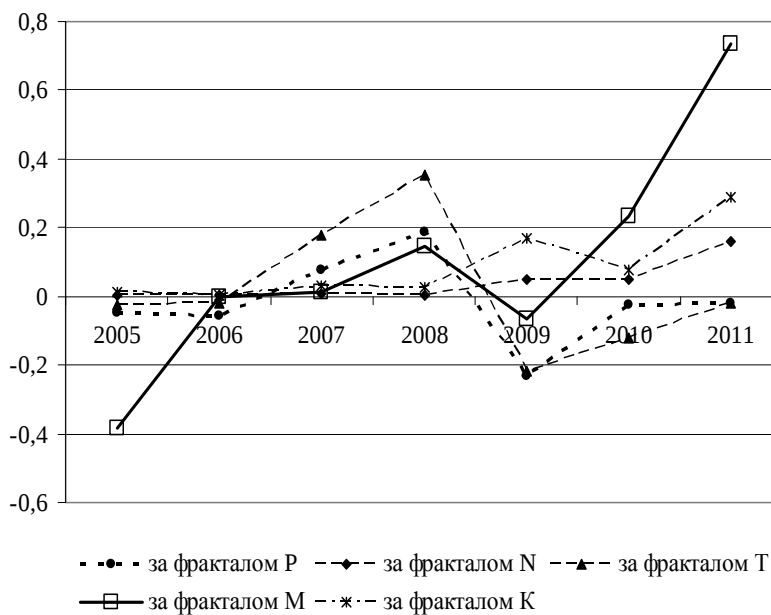


Рис. 5. Синергетичний ефект виробництва ентропії за фракталами зовнішнього боргу України

Гіпотетично, саме закономірності розподілу зовнішніх зобов'язань інших секторів є основним інструментом саморегулювання рівня невизначеності зовнішнього боргу України.

Керованим інструментом регулювання рівня невизначеності зовнішнього боргу країни можуть бути короткострокові зобов'язання за сектором державного управління, власна розмірність яких найближча до топологічної і дорівнює 1,99. Доцільність застосування обмежень на рух міжнародних капіталів обґрунтовується необхідністю усунення економічних деформацій, які порушують конкурентну рівновагу; захисту національної фінансової системи і реального сектору економіки від потоків спекулятивного капіталу, які дестабілізують; забезпечення

незалежності грошово-кредитної та валютної політики від руху міжнародних капіталів; спрямування національних заощаджень на внутрішні інвестиції; підтримання рівня внутрішніх відсоткових ставок і утримання податкової бази у межах країни [2, с. 22].

Вочевидь, що достатньо вагомі і плюси, і мінуси зростання зовнішнього боргу. Тому державі необхідно мати в арсеналі ряд інструментів впливу, які дадуть змогу ефективно впливати на державний борг [5, с. 7]. Очевидячки, практика останніх років довела, що в державі не існує чітко сформульованої політики управління державним боргом або можна говорити про те, що вона недостатньо ефективна, реагує із запізненнями і не дає змоги оперативно втручатись у вирішення найактуальніших проблем, які виникають у фінансовій системі. На думку багатьох дослідників, це мають бути заходи як прямого, так і опосередкованого впливу. Хоча перевагу слід віддавати саме непрямим методам, адже «прямий контроль за потоками капіталів спонукає економічних агентів до пошуку ренти та ізолює внутрішній ринок капіталів» [1, с. 18].

Результати дослідження свідчать про те, що зовнішній державний борг є вагомим чинником невизначеності розвитку економіки України. Динаміка ентропій структурно організованих елементів зовнішнього боргу засвідчує ендегенний характер виникнення кризових явищ саме у цьому секторі економіки. Водночас перебіг кризи супроводжується дисипативними процесами у субструктурному утворенні зовнішнього державного боргу. Інструментом саморегулювання рівня невизначеності зовнішнього боргу є зобов'язання інших секторів економіки (крім державного управління, державно-кредитного регулювання, банківської системи).

Бібліографічні посилання

1. **Вахненко Т. П.** Концептуальні засади управління зовнішнім національним боргом України / Т. П. Вахненко // Економіка України. – 2007. – № 1. – С. 14–24.
2. **Вахненко Т. П.** Формування, економічна роль і регулювання зовнішнього боргу : автореф. дис... на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук. : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Т. П. Вахненко. – К.: Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2007. – 38 с.
3. **Дернова І. А.** Державний борг та динаміка курсу національної валюти: статистична оцінка [Електронний ресурс] / І. А. Дернова // Ефективна економіка. – 2011. – № 2. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=468>
4. **Зражевська Н. В.** Управління структурою державного боргу України // Науковий вісник Волинського державного університету ім. Лесі Українки / Н. В. Зражевська. – 2005. – № 1. – С. 127–132.
5. **Пластун В. Л.** Політика управління державним боргом України / В. Л. Пластун // Вісник Української академії банківської справи. – 2010. – № 1. – С. 3–9.
6. **Чорна А. А.** Аналіз структури зовнішнього боргу України [Електронний ресурс] / А. А. Чорна // Режим доступу: http://www.rusnauka.com/2_ANR_2010/Economics/16_56988.doc.htm
7. **Шевчук В. О.** Макроекономічні ризики прискореної акумуляції зовнішнього боргу в економіці України / В. О. Шевчук // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 2(11). – С. 159–166.

Надійшла до редколегії 06.08.2012

УДК 338.242:336.717

В. В. Коваленко

Одеський національний економічний університет

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ БАНКУ: СУТНІСТЬ ТА ПРИНЦИПИ

Досліджено сутність процесу управління фінансовими ресурсами банку, розглянуто антикризове управління як актуальне у сучасних економічних умовах. Представлено загальні принципи управління та специфічні для антикризового.

Ключові слова: фінансові ресурси, принципи управління, антикризове управління.

Исследована сущность процесса управления финансовыми ресурсами банка, рассмотрено антикризисное управление как актуальное в современных экономических условиях. Представлены общие принципы управления и специфические для антикризисного.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, принципы управления, антикризисное управление.

The article examined banking financial resources management and anticrisis management as actual one in current economic situation. There are general and specific principles of management were described in the paper.

Key words: financial resources, management principles, anticrisis management.

У 2012 році банківський сектор України характеризується високим рівнем невизначеності, що обумовлено явищами кризового характеру, які мали місце в Україні у період 2008–2011 років. Фінансовий сектор економіки у період кризи зазнав істотних втрат, особливо у банківській сфері. Однією з провідних проблем банківської системи стало управління фінансовими ресурсами, оскільки на початку фінансової кризи вона зіштовхнулася із проблемою недостатності ресурсної бази – через різкий відтік фінансових ресурсів, а вже у другій половині 2009 р. настала криза надлишкової ліквідності банків. Відповідно було з'ясовано, що управління фінансовими ресурсами в Україні недостатньо розвинене – через неадаптованість до кризових умов економічного середовища. Система управління банківськими фінансовими ресурсами потребує суттєвого удосконалення, що особливо актуалізується на тлі нового етапу розвитку економіки України: переходу від кризового до періоду посткризового.

Д. А. Лаптирьов досліджував систему управління банківськими ресурсами, розглядаючи банк як кібернетичну систему, яка взаємодіє із зовнішнім середовищем і є керованою, впорядкованою та організованою [8]. Питанням формування та розподілу банківських ресурсів займався І. В. Вишняков. У своєму дослідженні процесу формування банківських ресурсів [4] він стверджує, що основним джерелом акумулювання коштів комерційних банків є «депозити до запитання». Їх основною особливістю є можливість миттєвого вилучення депозиту з банку. Даний вид ресурсів, на думку автора, є ризикованим. Вишняков спробував змоделювати динаміку об'ємів як окремих депозитів «до запитання», так і сукупності всього банківського ресурсу даного виду. Він запропонував модифікації стохастичних мультиплікативних моделей динаміки об'єму депозитів, враховуючи невизначеність у поведінці вкладника та використовуючи деякі схеми теорії надійності та теорії масового обслуговування. Розробки М. М. Родіонова також були присвячені питанню управління банківськими ресурсами та їх витратами [14]. Науковець запропонував оптимізаційну модель розподілу витрат за індивідуальним ризиком у складі портфеля та вивів рівняння для розрахунку

кредитних лімітів при степеневих функціях корисності. Задачу визначення напрямків та об'ємів розподілу банківських ресурсів досліджувала О. Л. Малахова [9]. Предметом її досліджень є процес функціонування банківської системи України у взаємодії з підприємствами реального сектору економіки. О. Л. Малахова обґрунтовує теоретичні засади організації та визначає шляхи удосконалення роботи банків у механізмі кредитного забезпечення підприємницької діяльності як цілісної системи.

Управління ресурсами банку є складовою загального процесу управління в банку, що організовано з метою ефективної діяльності всіх його структурних підрозділів для розв'язання поставлених перед банком завдань. Еволюція банківської системи, розвиток її структурних підрозділів обумовлюють необхідність застосування механізму управління, що відповідає їх актуальному стану та етапу розвитку. Це пов'язано з тим, що різним етапам економічного циклу притаманні специфічні динаміка та тенденції розвитку економічних процесів, що обумовлює і різні завдання та проблеми, які потребують розв'язання на даному етапі розвитку банківської системи. Серед сучасних наукових робіт, присвячених проблематиці управління фінансовими ресурсами, недостатньо висвітлено питання управління в різних умовах зовнішнього середовища. На сьогодні, коли фінансовий сектор все ще не подолав наслідків фінансової кризи 2008 року, а експерти-економісти прогнозують найближчим часом її нову хвилю, актуальним та доцільним до розгляду є питання антикризового управління фінансовими ресурсами банку.

Проблематикою виникнення фінансових криз займався І. В. Дорошенко. У своїй роботі [5] науковець обґрунтовує теоретичні та практичні аспекти їх виникнення, розглядає передумови та механізм їх розгортання. Автор визначає вплив сучасної світової фінансової кризи на економіку в цілому та економіку України зокрема. Людвіг фон Мізес та Дієго Пізано у своїх доповідях [11; 13] обґрунтовували природу виникнення криз та їх наслідки, пропонували заходи щодо уникнення кризових ситуацій.

Банківські кризи – це невід'ємна риса ринкової економіки. Вони супроводжують процес поступового розвитку суспільства. Будь-які потрясіння у банківській сфері призводять до повної або часткової паралізації платіжної системи, коливань курсу національної валюти, загострення політичних обставин [6]. При цьому слід зауважити, що в основі банківських криз зазвичай лежить дисбаланс у ресурсній базі. Наслідками кризи є різноманітні стани банківської системи або окремого банку, ситуації та проблеми, які пов'язані з низкою якісно нових змін та трансформацій, руйнацією або виникненням нової кризи.

Криза може проявлятися як за умов складної економічної ситуації, так і в період її стабільності, носити стихійний характер або бути передбачуваною на підставі розрахунків. Попередження кризових явищ в економіці є одним із пріоритетних напрямків забезпечення економічної безпеки. Для передбачення подібної ситуації розроблено комплексну систему управління – антикризове управління. Це сукупність методів та способів, які допомагають розпізнавати кризу, здійснювати її профілактику, уникати її негативних наслідків, згладжувати її хід [1].

Характерними рисами антикризового управління є:

- забезпечення стабільного становища економічної системи на ринку за наявності політичних та економічних метаморфоз;
- прискорена та дієва реакція на суттєві зміни навколишнього середовища;
- постійні оновлення та нововведення на всіх ланках управління підприємством.

Основною метою антикризового управління фінансовими ресурсами є забезпечення умов, коли фінансові труднощі не можуть мати постійний, стабільний характер, а банкрутство є неприйнятною і неможливою ситуацією [1].

Є досить багато наукових праць, присвячених проблемам, що виникають у рамках кризових ситуацій, але робіт, присвячених організації процесу управління в рамках економічної кризи, поки що мало. До таких робіт, які пропонують алгоритм антикризового управління, можна віднести працю С. Ю. Медведєва [10], в якій він розробляє методичні основи виведення підприємства з економічної кризи; праці відомих науковців Е. М. Короткова, А. Г. Грязнової, А. Д. Чернявського [2; 7; 16], в яких дається поглиблене уявлення про антикризову стратегію, її методи та механізми – на основі досвіду розвинутих країн. Ці автори пропонують способи виведення підприємства з-під впливу негативних явищ, забезпечуючи стабільність його подальшого функціонування.

Фінансова криза проявляється через нестачу грошових коштів, зростання термінів кредиторської заборгованості, падіння об'ємів продажу тощо. Успіх виходу з кризи залежить від навичок та умінь менеджера, від його здатності своєчасно провести заходи антикризової політики. Наслідком фінансової кризи може бути як повне банкрутство системи – за невдалої антикризової політики, так і її оновлення та оздоровлення – після проведення кардинальних змін, реорганізації та реструктуризації компанії в рамках антикризового управління. Застосування оптимальної та ефективної системи управління фінансовими ресурсами банку потребує певних передумов та дотримання певних принципів. Деякі з них можуть бути загальними для будь-якої економічної ситуації і всіх видів управління, а деякі є специфічними, тобто такими, що використовуються тільки для визначеного виду управління.

Принцип є результатом наукового пізнання. Анрі Файоль одним із перших визначив принципи управління, які, на його думку, придатні для всіх без винятку видів адміністративної діяльності. Подальшими розробками у цій галузі займалися такі науковці як Н. Нижник [12], Г. Атаманчук [3], В. Скуріхін [15] тощо.

Для кожного виду управління існують власні принципи. На практиці принципами управління банківською системою керуються згідно з політичними, соціально-економічними та культурними умовами. Принципи відображають властивості, притаманні управлінській системі в цілому, а також окремим її елементам, явищам, процесам.

Серед загальних принципів управління фінансовими ресурсами банків ми виділили наступні.

1. Принцип безперервності планування.

Планування діяльності є обов'язковою передумовою управління фінансовими ресурсами банку – через необхідність поетапного пристосування економічної системи до змін навколишнього середовища, оскільки різкі структурні перетворення можуть викликати шокową реакцію з подальшими негативними наслідками (наприклад, дефіцит фінансових ресурсів). Плановість операцій вносить організованість у функціонування банку і дає змогу кожному учасникові процесу діяти логічно послідовно, строго виконуючи покладені на нього обов'язки і вирішуючи завдання, що стоять перед ним. Процес управління фінансовими ресурсами складається з послідовних етапів (аналіз власних коштів, джерел залучення, прогнозування вартості тощо), тому безперервність планування – обов'язковий компонент управління. Планування структури фінансових ресурсів повинно проходити відповідно до запланованої фінансової стратегії банку, яка

може постійно коригуватися, відповідно до умов навколишнього середовища. Разом із її змінами змінюватимуться зовнішні та внутрішні умови та обмеження, які обумовлюють майбутній процес управління. З метою підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами, а також зниження рівня витрат і позапланових втрат, керівництво банку повинне постійно розраховувати потреби у фінансових ресурсах і планувати комплекс заходів для їх розміщення або залучення.

2. Принцип комплексності управління.

Управління фінансовими ресурсами не може проходити автономно від інших сегментів управління в банку, що обумовлено їх тісним взаємозв'язком та взаємозалежністю, тому процес формування та розміщення банківських ресурсів має проходити комплексно та скоординовано на всіх рівнях банку та у різних його підрозділах. Нейтралізація одного виду ризику або деструктивного чинника може викликати зростання імовірності появи іншого або підвищити деструктивні наслідки впливу наявного негативного чинника, тому в управлінні банком і, зокрема, його фінансовими ресурсами необхідно враховувати взаємозалежність суб'єктів управління. Комплексність управління передбачає також облік інтересів усіх рівнів, і може розглядатися в різних аспектах: з огляду внутрішніх і зовнішніх чинників. Це означає інтеграцію інтересів як на національному, так і на міжнародному рівні.

3. Принцип безперервності управління.

Фінансові ресурси банку потребують постійного управління, оскільки постійно виникають різноманітні ризики, непередбачені зовнішні або внутрішні чинники, локальні кризи та деструктивні явища. Для нейтралізації та забезпечення фінансів банку від негативних економічних чинників необхідне різнобічне та безперервне управління на всіх рівнях.

4. Принцип економічності управління.

Формування та розміщення фінансових ресурсів має проходити відповідно до зовнішніх або внутрішніх змін, гармонійно з навколишнім середовищем. Такий підхід дасть змогу скоротити витрати на виконання поставлених завдань та максимально ефективно використати зовнішню ситуацію. Витрати банку на залучення фінансового ресурсу не повинні перевищувати суму можливих прибутків від його розміщення. Вартість фінансових ресурсів банку повинна відповідати економічним інтересам учасників. Також необхідно розуміти, що залучення фінансів для нейтралізації загрози руйнації (на локальному або загальному рівні) має бути адекватним рівню витрат від руйнації самого банку (на локальному або загальному рівні).

5. Принцип суспільності управління.

Банківська система є дуже важливою ланкою в економіці, тому в її ефективному функціонуванні зацікавлені не тільки менеджери, але й суспільство в цілому: від пересічних громадян – до структур державної влади. А з урахування того, що управління фінансовими ресурсами є основою функціонування банку, то цей принцип є невід'ємною частиною управління.

6. Принцип часових та просторових меж управління.

Формування та розміщення фінансових ресурсів банку проходить відповідно до стратегічних цілей банку, які мають свої територіальні (регіональні, державні, світові) та часові межі. Залежно від масштабу діяльності банку, йому можуть загрожувати різноманітні ризики та деструктивні чинники, до того ж у різні етапи його діяльності ці загрози можуть бути також різними. Важливим в управ-

лінні фінансовими ресурсами є наступне: що довший період здійснення фінансових операцій, то ширший діапазон супутніх ризиків та деструктивних чинників, то менша можливість забезпечення нейтралізації негативних фінансових наслідків.

Загроза стабільному фінансовому стану банку може мати різний рівень, характер та масштаб. Тому в управлінні формуванням фінансових ресурсів існує закономірність: що раніше будуть застосовані механізми нейтралізації, то більше можливостей матиме банк до убезпечення та відновлення нормального функціонування. За перших проявів загроз та деструктивних чинників необхідно впроваджувати антикризові заходи. Це означає застосування відповідного виду управління – антикризового. Специфіка кожного виду управління обумовлює появу спеціальних принципів його застосування. Тому доцільно виділити наступні принципи антикризового управління фінансовими ресурсами банку:

- принцип важливості боргу: всі борги банку повинні ранжуватися за допомогою коефіцієнта важливості боргу;
- принцип ступеня неспроможності: стратегія та об'єм антикризових заходів повинні безпосередньо залежати від близькості підприємства до стану банкрутства;
- принцип оптимізації кадрового потенціалу: в ході кризи скорочується певна частина персоналу, внаслідок чого відбувається економія фінансових ресурсів. Водночас певні напрями діяльності буде необхідно розпочати з нуля – з новим кадровим потенціалом, що передбачає додаткові витрати.
- принцип мінімізації ліквідації: пріоритет має надаватися заходам реорганізації, підтримки, а не банкрутства.

Висновки. Управління фінансовими ресурсами банку за сучасних умов виходу із фінансової кризи є важливою та актуальною проблемою. Банківський сектор акумулює політичні, макроекономічні та інституціональні ризики, а тому, за умов зростаючої нестабільності, опиняється в найбільш несприятливому стані. При цьому виникнення нестабільності в самому банківському секторі приводить до негативних наслідків розвитку економіки в цілому, а в деяких випадках провокує економічну кризу [6]. Враховуючи те, що основу функціонування банку становлять його фінансові ресурси, важливо вивести їх зі стану кризи. Це можливо завдяки застосуванню антикризового управління і відповідних принципів. У такому випадку можна створити гнучку систему управління фінансовими ресурсами, яка своєчасно ситуативно реагуватиме на негативні зміни навколишнього середовища, а також дасть можливість ефективно використовувати потенціал банківської установи. Банківська система віддзеркалює фінансово-економічний стан країни, тому забезпечення її стабільного та надійного розвитку є завданням державного масштабу.

Бібліографічні посилання

1. **Авдошина З. А.** Антикризисное управление: сущность, диагностика, методики [Електронний ресурс] / З. А. Авдошина // Режим доступу: http://www.cfin.ru/management/antirecessionary_managment.shtml
2. Антикризисный менеджмент / под ред. А. Г. Грязновой. – М.: ЭКМОС, 1999 – 368 с.
3. **Атаманчук Г. В.** Теория государственного управления : курс лекций / Г. В. Атаманчук. – М.: Юрид. лит., 1997. – 400 с.
4. **Вишняков И. В.** Стохастическая модель динамики объемов банковских депозитов «до востребования» / И.В. Вишняков // Экономика и математические методы. – 2002. – №1. – С. 94–104.

5. **Дорошенко І. В.** Глобальна світова фінансова криза та її вплив на розвиток економіки України [Електронний ресурс] / І. В. Дорошенко. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2008-3/Doroshenko_308.htm
6. **Коваленко В. В.** Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи : монографія / В. В. Коваленко, О. В. Крухмаль. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – 198 с.
7. **Коротков Э. М.** Антикризисное управление: учеб. пособ.: Ч. II. / Э. М. Коротков. – М.: ИМПЭ им. А. С. Грибоедова, 2001. – 71 с.
8. **Лаптырев Д. А.** Система управления финансовыми ресурсами банка: Процессы – задачи – модели – методы / Д. А. Лаптырев. – М.: БДЦ-пресс, 2005. – 296 с.
9. **Малахова О. Л.** Банківська система у механізмі кредитного забезпечення підприємницької діяльності: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / О. Л. Малахова. – Тернопіль, 2004. – 20 с.
10. **Медведев С. Ю.** Методические основы антикризисного управления предприятием: дисс. канд. екон. наук: 08.00.30 / С. Ю. Медведев. – М., 2000. – 141 с.
11. **Мизес Л.** Экономический кризис и его причины [Електронний ресурс] / Людвиг фон Мизес. – Режим доступу: <http://www.sapov.ru/2003/n03-02.htm>
12. **Нижник Н. Р.** Системний підхід в організації державного управління : навч. посіб. / Н. Р. Нижник, О. А. Машков. – К.: УАДУ при Президентіві України, 1998. – 160 с.
13. **Пизано Д.** Глобализация и международный финансовый кризис [Електронний ресурс] / Д. Пизано. – Режим доступу: <http://www.blagodeteleva-vovk.com/biblioteka/biblio/stat/crisis.html>
14. **Родионов М. М.** Об одной дескриптивной модели установления кредитных лимитов / М. М. Родионов // Экономика и математические методы. – 2006. – №1. – С. 103–109.
15. **Скурихин В. И.** Проектирование систем адаптивного управления производством / В. И. Скурихин, В. А. Забродский, Ю. В. Копейченко. – Х.: Вища школа, 1984. – 384 с.
16. **Чернявский А. Д.** Антикризисное управление : учеб. пособ. / А. Д. Чернявский. – К.: МАУП, 2000 – 208 с.

Надійшла до редколегії 28.08.2012

В. С. Котковський*Криворізький національний університет***НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ВРЕГУЛЮВАННЯ
ПРОБЛЕМНОЇ КРЕДИТНОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI**

Проаналізовано сутність процесу врегулювання проблемної кредитної заборгованості. Досліджено основні напрями удосконалення роботи з проблемними кредитами. Автор обґрунтовує необхідність зменшення обсягів проблемної кредитної заборгованості для активізації процесів кредитування економіки. Визначено основні напрями удосконалення процесу врегулювання проблемної кредитної заборгованості на основі іноземного досвіду.

Ключові слова: кредитування, економічне зростання, кредитний портфель, проблемна кредитна заборгованість.

В статье проанализирована сущность процесса урегулирования проблемной кредитной задолженности. Исследованы основные направления совершенствования работы банка с проблемными кредитами. Автор рассматривает необходимость уменьшения объемов проблемной кредитной задолженности для активизации процессов кредитования экономики. Определены основные направления совершенствования процесса урегулирования проблемной кредитной задолженности на основе зарубежного опыта.

Ключевые слова: кредитование, экономический рост, кредитный портфель, проблемная кредитная задолженность.

Author analyses in the article the essence of the process of management of the problem loan portfolios. The main drivers of the problem loans and directions for improvement of banks' management of the problem loans are examined in the article. Author is scrutinizing the necessity to decrease the total value of problem exposures in order to restore the active banking activity in crediting. The main strategies to improve the problem loans management are proposed on the basis of foreign countries experience.

Key words: crediting, economic growth, loan portfolio, problem credit exposure.

Однією з важливих проблем сучасної банківської системи та економіки України є погіршення якості активів вітчизняних банків у результаті непогашення кредитної заборгованості позичальниками. Серед основних чинників, які можуть впливати на виникнення проблемної кредитної заборгованості, можна виділити зовнішні та внутрішні. Зовнішні пов'язані з економічним, політичним та соціальним становищем у державі. Внутрішні пов'язані як з діяльністю позичальника, так і з роботою банківської установи кредитора.

Для пошуку шляхів удосконалення процесів врегулювання проблемної кредитної заборгованості необхідно звернутися до досвіду країн Центральної, Східної та Південно-Східної Європи (ЦСПСЕ). Як і в Україні, у цих країнах дуже високі темпи зростання обсягів кредитування протягом 2003–2008 рр. призвели до нестійкого кредитного буму, який закінчився раптово з початком світової фінансової кризи 2008 року. Глибокий економічний спад, що став наслідком кризових явищ, виявив багато накопичених прихованих проблем у банківському секторі, у тому числі низьку якість деяких кредитів на балансах банків. За офіційною статистикою на кінець 2011 року у країнах ЦСПСЕ проблемні кредити в середньому становили близько 11 відсотків у кредитному портфелі банків. Крім того, експерти визначали, що у країнах з особливо вираженими циклами буму-спадів, ситуація значно гірша, а брак даних і можливі заниження кількості проблемних кредитів у деяких країнах може означати, що справжня кількість проблемних кредитів істотно перевищує наявні офіційні статистичні дані. Але у та-

ких країнах, як Латвія, Румунія, Сербія, Молдова, Росія, Естонія та Польща, обсяги проблемної заборгованості протягом 2011 року поступово зменшувалися, тому їх досвід у напрямі удосконалення процесу врегулювання проблемної кредитної заборгованості може бути корисним для застосування у вітчизняній банківській системі.

Посилення та підвищення ефективності роботи із проблемними кредитами на сучасний момент є одним з найважливіших питань у практиці українських банків та особливо актуальним за умов посткризового відновлення економіки.

Питання підвищення ефективності управління проблемними активами банків знайшли відображення у низці публікацій вітчизняних науковців і практиків. Зокрема, значний внесок у розкриття цієї теми зробили В. Д. Базилевич, О. І. Барановський [1], О. Д. Вовчак [2], О. В. Дзюблюк [3], Л. В. Кузнецова, В. І. Міщенко [4; 5], Л. О. Примостка [6], Л. Слобода, Н. Дунас [7] тощо. Але більш детального дослідження потребує іноземний досвід, що відбивається в особливостях та напрямках удосконалення роботи банків з проблемними активами.

Значимість вирішення цієї проблеми для забезпечення ефективного та стабільного функціонування вітчизняної банківської системи визначила актуальність та завдання статті.

Мета дослідження полягає у визначенні та подоланні економічних, правових, нормативних та інституційних перешкод на шляху ефективного управління і врегулювання портфелів проблемних кредитів у банківській системі на основі досвіду країн Центральної, Східної та Південно-Східної Європи (ЦСПСЄ).

Кредитні ризики є найчастішою причиною банкрутств банків, через що всі органи регулювання встановлюють стандарти з управління кредитними ризиками. Для захисту міжнародних фінансових ринків ключові стандарти також прописані у міжнародних угодах, які спрямовані на уніфікацію національних підходів до управління кредитними ризиками. В основі надійного управління ризиками лежить визначення наявних і потенційних ризиків кредитних операцій. Серед заходів з протидії даним ризикам – чітко сформульована політика організації щодо кредитних ризиків та встановлення параметрів, за якими кредитні ризики будуть контролюватися. Такий контроль передбачає обмеження кредитних ризиків за допомогою політики банків, яка забезпечує достатню диверсифікацію кредитного портфеля.

Конкретні заходи з управління кредитними ризиками зазвичай передбачають три види директив (*рис. 1*) [8].

Перший вид – це директиви, спрямовані на обмеження або зменшення кредитних ризиків (визначають концентрацію і розмір кредитів, кредитування пов'язаних з банком осіб або перевищення лімітів). До другого виду входять директиви щодо класифікації активів: аналіз ймовірності погашення портфеля кредитів та інших кредитних інструментів, включаючи нараховані та несплачені відсотки, які піддають банк кредитному ризику. Третій вид передбачає директиви з кредитного резервування – не тільки за портфелем кредитів, але й за всіма іншими активами, які можуть призвести до збитків.

Аналізуючи функцію управління кредитними ризиками, потрібно розглянути кредити та всі інші види кредитних інструментів (балансові і позабалансові) та визначити наступні чинники:

- рівень, розподіл і важливість класифікованих активів;
- рівень та склад непрацюючих, реструктурованих, пролонгованих активів та активів зі зниженою ставкою;

- достатність резервів з переоцінки активів;
- здатність керівництва управляти проблемними активами та збирати їх;
- надмірна концентрація кредитів;
- відповідність та ефективність кредитної політики і процедур з кредитного адміністрування, а також їх дотримання;
- адекватність та ефективність процедур банку з визначення і відстеження первинних ризиків або ризиків, пов'язаних з уже схваленими кредитами.

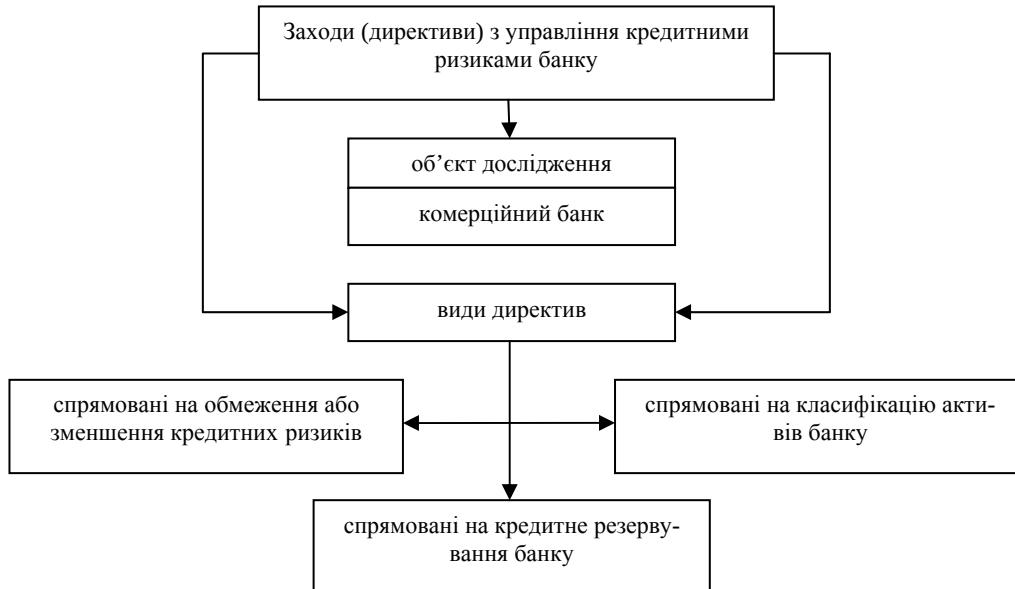


Рис. 1. Схема заходів з управління кредитними ризиками банку [8]

Чіткий розподіл повноважень при затвердженні кредитів допомагає приймати розумні та відповідні встановленим параметрам рішення. Організації повинні мати процедури управління інкасацією основних сум, відсоткових платежів та інших витрат відповідно до встановлених умов погашення. Також повинен існувати механізм, спрямований на вирішення проблеми непрацюючих кредитів, а також механізми з забезпечення дотримання прав кредитора у випадках непогашення кредитів. Системи звітності банку повинні надавати точні і своєчасні звіти за станом кредитного портфеля, в той час як збір детальної, сучасної інформації про позичальників є прерогативою процесу оцінки ризиків.

Розглянемо детальніше процедури врегулювання, які є важливим заходом управління кредитними ризиками. Якщо стосовно проблемних кредитів не вжити своєчасних заходів, можна остаточно втратити можливість їх зміцнити або отримати за ними погашення. Відповідно збитки можуть зрости до такого рівня, що загрожуватимуть платоспроможності банку. Оцінюючи процедури врегулювання, потрібно розглянути організацію даної функції, враховуючи аналіз ефективності роботи відділів та відповідальних службовців. Слід визначити ефективність дій підрозділів зі стягнення боргів; кількість та обсяг успішних спроб стягнення та кількість затраченого на це в середньому часу. Також потрібно оцінити участь вищого керівництва в цьому процесі.

При врегулюванні кожен кредит і позичальник повинні розглядатися індивідуально. Типова стратегія врегулювання складається з наступних дій [8]:

- скорочення кредитних ризиків, яким піддається банк (змусити позичальника надати додатковий капітал, фонди, заставу, інші гарантії тощо);

- робота з позичальником за оцінкою проблем і пошук рішень, що дадуть змогу збільшити можливості позичальника з обслуговування кредиту та його платоспроможність (надання консультацій, розробка програми зі скорочення операційних витрат та/або зі збільшення доходів, продажу активів, створення програми реструктуризації боргу або зміна умов кредиту тощо);
- передача управління позичальником більш кредитоспроможній особі або організація його продажу;
- організація спільного підприємства;
- погашення заборгованості шляхом позасудового врегулювання або через судовий позов, використання гарантій, позбавлення права викупу застави або ліквідацію застави.

Федеральна резервна система США у своєму керівництві з перевірки комерційних банків вказує на наступні ознаки погіршення кредитної культури [11].

1. Приватні інтереси. Йдеться про надання кредитів понад встановлені ліміти директорам і великим акціонерам або в їх інтересах врозріз з встановленими кредитними принципами під тиском зацікавлених сторін. Приватні інтереси є ключовою проблемою в багатьох ситуаціях.

2. Невиконання кредитних принципів. Воно виникає, коли банки надають надмірно ризиковані кредити або кредити на незадовільних умовах з повним усвідомленням того, що порушуються кредитні принципи. Причинами такого компромісу є приватні інтереси, бажання отримати більший прибуток, тиск з боку конкурентів на ключових ринках банку або конфлікти особистих інтересів.

3. Надмірна зацікавленість у прибутку. Це ситуація, коли прагнення отримати прибуток переважає розсудливість, і банк приймає кредитні рішення з надією, що ризики не справдяться або умови погашення не виявляться не вигідними. Це дуже часта проблема, оскільки кредитний портфель зазвичай є основним активом, що приносить доходи.

4. Неповнота кредитної інформації. Вичерпна кредитна інформація є єдиним досить точним інструментом оцінки фінансового стану позичальника. Кредити повинні надаватися саме на основі такої інформації, а від позичальника потрібно вимагати всі необхідні фінансові звіти. Кредитна справа також має містити інформацію про мету позики, намічений план погашення і його джерело, звіти про стан кредиту та нагляд за ним, експертні висновки і протоколи кредитних нарад.

5. Втрата уваги через самовдоволення. Часто це є причиною прийняття неадекватних кредитних рішень. Втрата пильності зазвичай виражається в недостатньому контролі за старими, добре знайомими позичальниками, у довірі до усної інформації, а не до надійних і повних фінансових даних, в оптимістичному тлумаченні відомих недоліків позичальника, оскільки у минулому вони не вплинули на повернення кредиту. Банки часто ігнорують тривожні знаки щодо особистості позичальника, стану економіки, благополучності регіону, індустрії або інших істотних чинників. Вони також можуть проігнорувати укладення необхідних угод про погашення кредитів, наприклад, у результаті того, що вчасно не ініціювали відповідні юридичні процедури.

6. Нестача нагляду. Неефективний нагляд незмінно призводить до того, що банк має неповну інформацію про дії позичальника протягом усього терміну кредиту. Через це первинно надійні кредити можуть створити проблеми або принести збитки.

7. Некомпетентність (службовці кредитного відділу недостатньо професійні для того, щоб проаналізувати фінансові звіти, а також отримати і оцінити будь-яку іншу необхідну інформацію).

8. Неправильний вибір ризиків. Під цим зазвичай розуміють наступне:

- надання кредитів із прийнятним ризиком, однак у такій кількості, яка вже перевершує реальний рівень платоспроможності позичальника. Це часта проблема нестабільних економік з нестійкими процентними ставками;
- кредити на створення нового підприємства, в якому фінансована банком частка капіталу, значно перевищує інвестиції власників підприємства;
- кредити, засновані на припущенні благополучного завершення торгової операції (а не на платоспроможності позичальника), і кредити, надані під спекуляції цінними паперами або товарами;
- кредити компаніям, що працюють в економічно не благополучних регіонах або галузях промисловості;
- кредити, надані для отримання таких переваг, як контроль над значними депозитами в банку, а не на основі вартості застави;
- кредити, засновані на заставі з сумнівною ліквідаційною вартістю, або кредити, застава за якими не забезпечує необхідного запасу безпеки.

Досвід минулих фінансових криз показує, що відновлення стійкого економічного зростання вимагає очищення фінансового сектору, у тому числі зниження обсягів непрацюючих активів. Емпіричні дані з країн ЦСПСЄ підтверджують, що проблемні кредити на балансах банків дійсно створюють невизначеність і тим самим негативно впливають на їх здатність відновити кредитування, сукупний попит та інвестиції. Крім того, невирішені проблемні кредити пригнічують господарську (економічну) діяльність позичальників, які надмірно відтермінували виплати за своїми кредитами, і ці кредити блокують їх ресурси.

Експерти відзначають, що вирішення проблем непрацюючих активів у після-кризовий період відбувається надто повільними темпами, незважаючи на зусилля банків, а також офіційного сектору [9]. Співвідношення (частка) відтермінованих кредитів не зменшується у Південно-Східній Європі, де відновлення економіки слабке (йде повільними темпами), а також в Угорщині, де велика частина іпотечних кредитів була видана у швейцарських франках. В інших країнах частка непрацюючих кредитів досягла свого піку, але будь-яке невелике і нове уповільнення світової економіки напевно призупинить їх скорочення.

Це обмежений прогрес, незважаючи на значні зусилля з боку банків, у більшій частині яких створені спеціалізовані внутрішні підрозділи, додатково поповнені більш досвідченими співробітниками. Банки є гнучкими у зміні платіжних умов проблемних позичальників, які готові співпрацювати, але в цілому уникають капіталізації відсотків або рефінансування. Продаж проблемних кредитних портфелів і аутсорсинг колекторських агентств залишаються відносно рідкісними. Уряди деяких країн (Латвія, Румунія, Сербія, Молдова, Росія, Естонія та Польща) вжили заходів з модернізації позасудової реструктуризації. Інші країни вибрали більш пряме втручання у вирішення проблеми непрацюючих кредитів, хоча деякі схеми, запроваджені останнім часом (зокрема, ранні схеми погашення іпотеки в Угорщині), завдали банківській системі великих збитків і виявилися проблематичними.

Експерти визначають наступний перелік перешкод у правовій, судовій, податковій та нормативній галузях, які стримують вирішення проблеми непрацюючих кредитів [10].

1. У різних країнах стягнення застави (фінансове поручительство), зазвичай, занадто залежить від громіздких судових процесів. Часто потрібно проводити численні аукціони із заданою мінімальною ставкою виконання фінансового поручительства, що стримується боржниками.

2. Нерозвиненість структур за чинних реструктуризацій у кінцевому підсумку може призвести до тривалої ліквідації потенційно життєздатних фірм, з низьким рівнем відшкодування за кредитами.

3. Позасудова реструктуризація як швидкий та економічно ефективний інструмент для досягнення врегулювання заборгованості не використовується повною мірою.

4. Слабкість та неефективність правової інституційної основи і далі затримують процедури врегулювання проблем з непрацюючими кредитами. У багатьох країнах основними перешкодами є перевантажена судова система, тривалі і дорогі судові розгляди, а також непослідовні і непередбачувані рішення суду.

5. Податкові системи країн можуть перешкоджати вирішенню проблеми непрацюючих кредитів багатьма способами. Податкові відрахування втрат за кредитами і їх списань часто обмежуються, а в інших випадках можуть бути обмежені для перенесення втрат на інший рахунок, особливо в контексті злиття і поглинання. Скорочення чистої приведеної вартості (NPV) в контексті реструктуризації заборгованості може призвести до того, що боржники будуть зобов'язані платити податок на прибуток. Крім того, податкові органи часто є суттєвими кредиторами проблемних компаній, але рідко беруть участь в реструктуризації. Те ж саме іноді стосується і державних банків.

6. У галузі регулювання слабкий банківський нагляд може створити серйозні перешкоди для урегулювання проблемних кредитів, якщо належним чином не виконується реалістична класифікація кредитів. Крім того, в деяких країнах, правила також можуть обмежувати банки, особливо іноземні, в питаннях володіння та управління компаніями або нерухомістю. Все це ускладнює передачу права власності на заставне майно кредитору в рахунок погашення кредитної заборгованості.

7. Слаборозвинені ринки проблемних активів обмежують можливості для їх врегулювання. Продаж проблемних активів фахівцям (колекторам) передбачає ряд переваг. Тим не менш, за нинішніх умов існує значний розрив між мінімальною ціною продавця та максимальною ціною, яку потенційні покупці готові сплатити, тому в країнах ЦПСПЄ дійсно мають місце дуже мало операцій продажу непрацюючих кредитів. Деякою мірою це пов'язано з численними перешкодами, перерахованими вище, зокрема, оптимістичними оцінками проблемних кредитів на банківських рахунках (балансі банків).

8. У багатьох країнах також відсутні належні правові умови для компаній з управління активами, які змушують їх функціонувати як факторингові компанії або піддають обтяжливим вимогам до капіталу.

9. Погіршує і без того повільне врегулювання проблемної кредитної заборгованості проблема відсутності координації цієї роботи. Відповідно потрібен активний та спільний підхід до вирішення цієї проблеми усіх зацікавлених сторін.

Висновки. Таким чином, було б помилкою очікувати, що врегулювання проблемної кредитної заборгованості пройде автоматично протягом розумного терміну. Водночас слід уникати прямого державного втручання у врегулювання проблемної кредитної заборгованості. Завдання уряду полягає у створенні сприятливих умов для врегулювання приватної заборгованості, в тому числі у створенні чітких і передбачуваних правил для проведення приватних переговорів про перегляд боргу.

Дуже важливою умовою є те, що процедури врегулювання проблемної кредитної заборгованості повинні супроводжуватися підвищеною прозорістю і по-

рівнянності даних між країнами, щоб можна було відстежити прогрес й поліпшити аналіз. Центральні банки та наглядові органи повинні публікувати щомісячні дані про співвідношення проблемних кредитів з розбивкою за такими основними категоріями, як корпоративні кредити, споживчі кредити, іпотека, а також валютні кредити. Враховуючи відсутність міжнародного стандарту для визначення проблемних кредитів, було б ефективно супроводжувати випуски таких даних метаданими, які пояснюють деякі деталі того, що вважається проблемними кредитами для цілей національної звітності. Зусилля щодо узгодженості визначення проблемних кредитів різними юрисдикціями (країнами, банками тощо) сприятиме їх розумінню і виключить неправильне тлумачення рівнів кредитних ризиків.

Принципи надання інформації щодо кредитних ризиків повинні контролюватися організаціями з регулювання, як це рекомендовано Базельським комітетом з банківського нагляду. Зокрема, повинна розкриватися інформація про політику і методи, що використані у звітах для кредитів та допущені для зниження вартості резервів; про політику управління ризиками і контроль над ними; кредити, у тому числі проблемні і прострочені, а також відповідні загальні резерви та спеціальні резерви за основними категоріями позичальників і географічними регіонами; методи узгодження змін резервів; великі кредити; іншу інформацію про кредити, що відрізняється від укладених кредитних угод, наприклад, у тому випадку, якщо вони були реструктуровані.

Бібліографічні посилання

1. **Барановський О.** Проблемні банки: виявлення й лікування / О. Барановський // Вісник НБУ. – 2009. – №11. – С. 18–31.
2. **Вовчак О. Д.** Фінансові інструменти управління кризовим банківництвом в Україні / О. Д. Вовчак // Вісник НБУ. – 2010. – № 3. – С. 16–19.
3. **Дзюблюк О. В.** Грошово-кредитна політика в період кризових явищ на світових фінансових ринках / О. В. Дзюблюк // Вісник НБУ. – 2009. – № 5. – С. 20–30.
4. **Міщенко В.** Удосконалення управління проблемними активами банків / В. Міщенко, А. Граділь // Фінанси України. – 2009. – № 10. – С. 43–54.
5. Санаційний банк – «брідж-банк» як механізм роботи з нежиттєздатними банками / В. І. Міщенко, В. В. Крилова, М. В. Ніконова, В. П. Малюков, С. Г. Куліков; Центр наукових досліджень НБУ. – К.: УБС НБУ, 2011. – 119 с.
6. Управління банківськими ризиками: [навч. посіб.] / Л. О. Примостка, П. М. Чуб, Г. Т. Карчева та ін.; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л. О. Примостки. – К.: КНЕУ, 2007. – 600 с.
7. **Слобода Л.** Напрями вдосконалення роботи банків України з проблемними активами в посткризовий період / Л. Слобода, Н. Дунас // Вісник НБУ. – 2011. – №4. – С. 46–51.
8. **Грюнінг Х.** Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском / Х. Ван Грюнінг, С. Б. Брайович Братанович. – М.: Весь Мир, 2007. – 304 с.
9. Barisitz, Stephan, 2011, «Nonperforming Loans in CESEE – What Do They Comprise?» / Focus on European Economic Integration, Q4/11, Österreichische Nationalbank, Vienna [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oenb.at>
10. Becker, Daniel Daianu, Zsolt Darvas, Vladimir Gligorov, etc, 2010, «Whither Growth in Central and Eastern Europe? Policy Lessons for an Integrated Europe» / Bruegel Blueprint Series, Volume XI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bruegel.org>
11. Laurin, Majnoni (eds), 2002, «Bank Loan Classification and Provisioning Practices in Selected Developed and Emerging Countries» / The World Bank (Washington, March) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wds.worldbank.org>

Надійшла до редколегії 27.08.2012

УДК 336.77 (048)

А. А. Мещеряков, К. С. Тарасюк

*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ БАНКУ**

Розглядаються питання необхідності й наявних можливостей поліпшення кредитного портфеля комерційного банку після світової економічної кризи.

Ключові слова: комерційний банк, кредит, кредитний портфель, кредитний ризик, якість кредитного портфеля, структура кредитного портфеля.

Рассматриваются вопросы необходимости и имеющихся возможностей улучшения кредитного портфеля коммерческого банка после мирового экономического кризиса.

Ключевые слова: коммерческий банк, кредит, кредитный портфель, кредитный риск, качество кредитного портфеля, структура кредитного портфеля.

In the article targets and perspectives the need and the available opportunities to improve the loan portfolio of commercial bank after the global economic crisis.

Key words: commercial bank loan, the loan portfolio, credit risk, loan portfolio quality, the structure of the loan portfolio.

Банківська система сьогодні – це одна з найважливіших та невід'ємних структур ринкової економіки. Головними ланками кредитної системи є банки та кредитні установи, що мають ліцензію Національного банку України, які одночасно виступають у ролі покупця і продавця існуючих у суспільстві тимчасово вільних коштів.

Банківська система шляхом надання кредитів організовує й обслуговує рух капіталу, забезпечує його залучення, акумуляцію та перерозподіл у ті сфери виробництва та обігу, де виникає дефіцит капіталу.

Провідна роль у вирішенні значних проблем належить саме кредитним відносинам та банкам, що пояснюється не лише збільшенням їхньої ролі в розвитку економіки, але й наявною можливістю швидко й ефективно реагувати на нові механізми господарювання, тому актуальність даної теми є очевидною.

У той же час однією з проблем банківської системи в цілому є досить високий ризик кредитних операцій. По-перше, теоретична недосконалість питання захисту інтересів кредитора від кредитних ризиків, по-друге, незадовільний фінансовий стан більшості суб'єктів підприємництва, по-третє, невисока кадрова підготовка працівників банківської системи тощо.

Аналізуючи ситуацію, яка склалася в банківській сфері, можна зробити висновки, що банки зазнають фінансового краху в зв'язку з надзвичайно ризикованою кредитною політикою.

З огляду на існуючі проблеми та ситуацію на грошово-кредитному ринку питання щодо шляхів вдосконалення кредитної діяльності є досить цікавим. Адже вивчення джерел і форм забезпечення погашення кредитів, розробка методів зниження питомої ваги неповернених позичок у загальному обсязі наданих кредитів, ефективне використання результатів аналізу наданих кредитів, ефективне управління процентним ризиком, формування банком резерву на покриття можливих втрат за позиками, впровадження якісних форм забезпечення та контролю за цільовим використанням позички чинять регулюючий вплив на банківську діяльність.

Правильна організація процесу банківського кредитування, розробка ефективної та гнучкої системи управління кредитними операціями виступають основою фінансової стабільності й ринкової стійкості комерційних банків (враховуючи те визначальне місце, яке посідають кредитні операції в портфелі банківських активів). Тому необхідно правильно організувати кредитну політику в банку.

В свою чергу кредитна політика комерційного банку – це стратегія і тактика банку щодо залучення коштів та спрямування їх на кредитування клієнтів банку (позичальників) на основі принципів поворотності; терміновості; диференційованості; забезпеченості; платності.

Кожен банк визначає власну кредитну політику, беручи до уваги всю множину ризиків (внутрішніх і зовнішніх), якими він обтяжений, які впливають на ефективність його діяльності, враховуючи також ставлення керівництва банку до ризику.

Необхідно наголосити, що кредитна політика є основою стратегії ризику в діяльності банку. Вона може бути агресивною й традиційною (класичною). Кредитна політика як основа процесу управління кредитом визначає пріоритети в процесі розвитку кредитних відносин, з одного боку, та функціонування кредитного механізму – з другого [2].

Загалом кредитна політика, в розрізі стратегії, включає пріоритети, принципи та цілі окремого банку на кредитному ринку, а стосовно тактики – фінансовий та інший інструментарій, що використовується даним комерційним банком для реалізації його цілей при здійсненні кредитних угод, правила їх здійснення, регламент організації кредитного процесу.

Ставши інституцією фінансового перерозподілу вартості, у даний час комерційні банки можуть запропонувати клієнтам близько 200 видів різноманітних банківських продуктів та послуг. Проте є наявний визначений базовий перелік операцій, без яких банк не може нормально функціонувати, такою є кредитна діяльність. У структурі активних операцій банку найбільшу питому вагу займає саме кредитна діяльність, тому найбільша частина активів банку вкладається саме у кредитні операції.

Кредитні операції – це відносини між кредитором і дебітором (позичальником) із приводу надання (одержання) у тимчасове користування коштів, їхнього повернення й оплати.

Кредитні операції є найважливішим джерелом прибутку банку, проте у зв'язку зі збільшенням в останні роки випадків неповернення кредитів дані операції складають підвищену небезпеку для стійкості та стабільності банку в цілому. Прикладом щодо цього можуть слугувати долі ряду банків України, краху яких сприяла ризикова кредитна політика.

Кредитні відносини між комерційними банками та позичальниками будуються на підставі кредитних договорів (угод). У практичній діяльності банків розрізняється кредитування пряме й опосередковане. При прямому кредитуванні договір на позичку укладається безпосередньо між банком-кредитором і позичальником. Опосередковане кредитування відбувається при купівлі банком фінансових зобов'язань (як правило, векселів) позичальника. Зазвичай, відносини між суб'єктами кредитної угоди мають добровільний характер.

Основою сучасної банківської діяльності є оптимізація параметрів ризиків, що викликає потребу у комплексному підході до створення системи управління ними.

Оптимізація методів та технологій управління ризиками в банках стало однією з основних передумов набуття конкурентної переваги, залучення клієнтів та збільшення прибутковості банківського бізнесу [4].

Кредитний ризик – основний вид фінансових ризиків, з яким стикаються банки у процесі своєї діяльності. Його поява спричинена, перш за все, несвоєчасним виявленням проблемних кредитів і недостатністю створених під них резервів, а також недосконалістю кредитного контролю в банках. Підвищення інтересу до оцінки кредитного ризику пов'язано зі зростанням обсягів кредитних портфелів банків, зниженням рентабельності в банківській сфері, що спонукає банки приймати на себе високі кредитні ризики. Усе це обумовило актуальність вдосконалення існуючих і впровадження нових методик оцінок та управління кредитним ризиком.

Основними напрямками регулювання кредитного ризику є розробка й реалізація заходів щодо запобігання або мінімізації пов'язаних з ним втрат. Мінімізація кредитного ризику передбачає здійснення комплексу заходів, спрямованих на зниження ймовірності настання подій або обставин, що приводять до кредитних збитків, та (або) на зменшення (обмеження) розміру потенційних кредитних збитків.

Банк управляє кредитним ризиком як на рівні окремої позички, так і на рівні кредитного портфеля банку в цілому.

Джерелом індивідуального кредитного ризику є окремих конкретний контрагент банку – позичальник, боржник, емітент цінних паперів. Оцінювання індивідуального кредитного ризику передбачає оцінювання кредитоспроможності окремого контрагента, тобто його індивідуальної спроможності своєчасно та в повному обсязі розрахуватися за прийнятими зобов'язаннями. Результати оцінки кредитоспроможності клієнта лежать в основі ухвалення рішення про надання або ненадання кредиту. Виходячи з кредитоспроможності позичальника банк визначає, який розмір ризику він може прийняти на себе. Після надання кредиту працівники кредитного підрозділу повинні перебувати в постійному контакті з позичальником з метою контролю за дотриманням умов кредитування. Контроль за кредитною операцією дозволяє вчасно виявляти зміни у фінансово-правовому стані клієнта й адекватно реагувати на зміну якості наданого кредиту.

У цілому управління кредитним ризиком можна розглядати як сукупність заходів, спрямованих на мінімізацію витрат з метою встановлення оптимального співвідношення доходності та ризику. Метою такої діяльності є створення умов захисту кредитора шляхом встановлення лімітів та диверсифікації строків позик, провадження належної аналітичної діагностики фінансового стану позичальника, яка повинна передбачати аналіз грошових потоків клієнта та комплексний аналіз його кредитоспроможності, вибір оптимальної форми забезпечення кредиту [1].

Кредитний ризик є невід'ємною частиною системи банківських ризиків, яка має спеціальну стратегію зі своїми взаємозв'язками, властивостями, ознаками і відносинами. Управління кредитним ризиком банку – це формалізований процес з чіткою послідовністю етапів, механізмів та методів, за допомогою яких банк виявляє ризики, оцінює їх рівень. Здійснює моніторинг і контролює свої ризикові позиції. Управління кредитним ризиком полягає у проведенні дій, спрямованих на підтримання такого рівня ризику, який відповідає поставленим цілям банку.

Система управління кредитним ризиком не лише дозволяє банкам забезпечувати свою прибутковість та ефективність кредитних операцій, а й сприяє виконанню банківським кредитом його ролі у сфері грошового обігу. Видані і неповернені в зазначений термін кредити збільшують грошову масу в країні, сприяють інфляційним процесам.

Кредитний ризик є основним об'єктом управління для банків. При цьому всі види кредитного ризику мають окремий механізм управління.

Організаційне забезпечення управління кредитним ризиком банку починається із загальних зборів акціонерів (учасників), які визначають загальну стратегію розвитку банку та відповідну стратегію щодо управління ризиками. Спостережна рада здійснює нагляд за законністю та обґрунтованістю прийнятих рішень. Реалізація розробленої політики проводиться правлінням банку, яке в свою чергу розподіляє окремі завдання відповідним департаментам та відділам банку. Організаційна структура кредитної функції в кожному конкретному банку має особливості, що визначаються розмірами, можливостями банку, а також потребами клієнтури.

Банки повинні використовувати різноманітні форми організації контролю, методи звірки кредитів, структуру підрозділів залежно від специфіки діяльності та клієнтів, потреб і можливостей, особливостей ринку та конкретної ситуації. Однак існують загальні принципи та правила, яких повинен дотримуватись менеджмент кожного банку, формуючи організаційну структуру процесу кредитування.

Функцію надання кредитів необхідно відокремити від функції контролю за наданими кредитами. У кредитному департаменті банку функцію кредитного аналізу доцільно відокремити від процесу надання та оформлення кредитної угоди. Це сприятиме підвищенню рівня об'єктивності оцінки кредиту та зменшенню кредитних ризиків.

Узагальнюючи викладене, можна зробити висновок, що головним завданням управління кредитними ризиками є визначення ступеня допустимості та виправданості того чи іншого ризику і прийняття практичного рішення, спрямованого або на використання ризикових ситуацій, або на вироблення системи заходів, що зменшують небезпеку виникнення збитків банку від проведення тієї чи іншої операції.

З необхідністю оцінки кредитоспроможності позичальників стикається будь-який банк, який надає кредити. Кожний потенційний позичальник, який прагне одержати кредит, повинен пройти цю процедуру. Від результату її проведення залежить чи одержить він кредит, і якщо одержить, то в якому обсязі [4].

Взагалі кредитоспроможність являє собою спроможність позичальника в повному обсязі та у визначений кредитною угодою термін розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями виключно грошовими коштами, генерованими позичальниками у ході звичайної діяльності [5].

Кожен чинник повинен бути визначений конкретним показником, що досить важливо для банків. Проте додаткові складності у визначенні кредитоспроможності виникають у зв'язку з існуванням таких чинників, які виміряти і оцінити у цифрах неможливо. Це стосується, у першу чергу, морального обличчя і репутації позичальника. Відповідні висновки щодо цієї оцінки не можуть бути безапелюсними [3].

Отже, отримати єдину оцінку кредитоспроможності позичальника завдяки узагальненням цифрових і нецифрових даних не можна. Для обґрунтованої оцінки кредитоспроможності, крім інформації у цифрових величинах, потрібна оцінка кваліфікованих аналітиків. Кредитоспроможність характеризує рівень фінансово-господарського становища клієнта, на основі якого банківський працівник робить висновок про його фінансову стійкість, можливу ефективність використання одержаних коштів, здатність і готовність повернути їх у відповідності з умовами угоди.

Найважливішим питанням для банку є оцінка й регулювання ризикованості кредитного портфеля, як одного з основних напрямків ефективного управління кредитною діяльністю банку, а головна мета процесу управління кредитним портфелем – забезпечення максимальної прибутковості при визначеному рівні ризику [6].

Оскільки головною метою комерційного банку є отримання прибутку, і кредитні операції займають досить вагоме місце в діяльності банку взагалі, то необхідно створити всі умови для максимального і повного залучення всіх верств населення, всіх суб'єктів господарювання до кредитного процесу. Проте кредитування є досить ризикованою діяльністю, оскільки наявний ризик неповерненості позики, що в свою чергу вже виключає отримання прибутку від даної операції. Тому необхідно зважувати всі ризики [5].

Провівши детальний аналіз кредитної діяльності ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», можна виділити ряд недоліків, а саме:

- недостатня диверсифікація кредитних вкладень;
- збільшення суми зважених класифікованих позик;
- занадто ризикова кредитна політика;
- недостатня увага при оцінюванні платоспроможності позичальників на стадії надання кредитів;
- послаблена увага по цільовому використанню наданих позик та контролю за діяльністю позичальника з метою своєчасного виявлення негараздів та запобігання можливих втрат за позиками;
- недостатнє забезпечення позик;
- послаблення захищеності позик власним капіталом.

Таким чином, спираючись на викладену інформацію, можемо виділити ряд шляхів, які дозволять у подальшому удосконалити процес кредитування фізичних та юридичних осіб ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», а саме:

- запровадження нових видів банківських продуктів для юридичних осіб, таких як револьверне та контокорентне кредитування;
- запровадження нових видів банківських продуктів для фізичних осіб з орієнтацією на найменш захищені верстви населення;
- створення програми з кредитування підприємців, які бажають створити власну справу (кредитування стартового капіталу);
- стимулювання потенційних клієнтів для отримання кредиту саме в ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» шляхом впровадження диференціації рівня процентних ставок відповідно до результатів аналітичної роботи стосовно кожного індивідуального позичальника та відповідно до умов позичкової операції, визначених у процесі структурування кредиту;

– розширення складу фінансових коефіцієнтів, які використовуються банком для аналізу кредитоспроможності позичальника, що дає можливість отримати різнобічну оцінку його господарської діяльності та у певній мірі нівелювати розбіжності, що можуть виникати між прогнозованими і фактичними тенденціями, що складаються у процесі індивідуального відтворення;

– індивідуальний підхід при зборі проблемної заборгованості;

– вдосконалення роботи щодо оцінки ділової репутації клієнта;

– розроблення мінімального переліку необхідних документів для оформлення кредиту та скорочення часу отримання кредиту;

– акцентування уваги та роз'яснення найбільш значимих аспектів кредитної угоди;

– постійне залучення клієнтів шляхом проведення рекламних акцій та презентацій;

– створення позитивного образу банку для клієнтів.

Проте впровадження запропонованих заходів дозволить позитивно вплинути як на кредитну діяльність ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», так і на підвищення рейтингу довіри серед населення щодо інших банківських операцій.

Бібліографічні посилання

1. **Галасюк В. В.** Оцінка кредитоспроможності позичальників: що оцінюємо? / В. В. Галасюк // Вісник НБУ. – 2001. – № 5. – С. 54–56.
2. **Андрієнко Н.** Оцінювання кредитоспроможності позичальника як метод мінімізації кредитного ризику банку / Н. Андрієнко // Наука молода. – 2007. – № 8. – С. 70–75.
3. **Губасєв С. М.** Управління кредитним ризиком у банку / С. М. Губасєв / Наукові конференції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/gubaev-sm-upravlinnya-kreditnim-rizikom-u-banku/>. Заголовок з екрану.
4. Етапи процесу кредитування / Економіко-правова бібліотека [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vuzlib.net/bo_S/3-4.htm. – Заголовок з екрану.
5. Кредитні бюро – нові можливості для розвитку банківського бізнесу // Вісник Національного банку України. – 2005. – № 11. – С. 47.
6. Правові основи банківського кредитування / Djerelo.com [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.djerelo.com/index.php?option=com_content&task=view&id=3674&Itemid3. – Заголовок з екрану.

Надійшла до редколегії 07.05.2012

О. Й. Шевцова, В. Г. Журавель*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***АНАЛІЗ РІВНЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ТА ОБҐРУНТУВАННЯ ОСНОВНИХ НАПРЯМІВ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ**

Проаналізовано рівень капіталізації банківської системи України, розглянуто основні методи нарощування капіталу та результати їх використання вітчизняними банками. Проведено аналіз впливу основних факторів на рівень забезпечення капіталом банків на основі множинної лінійної регресії. Запропоновано шляхи підвищення капіталізації банківських установ України.

Ключові слова: капітал, капіталізація, банківська установа, регулятивний капітал, конкурентоспроможність.

Проанализирован уровень капитализации банковской системы Украины, рассмотрены основные методы наращивания капитала и результаты их использования отечественными банками. Проведен анализ влияния основных факторов на уровень обеспечения капиталом банков на основе множественной линейной регрессии. Предложены пути повышения капитализации банковских учреждений Украины.

Ключевые слова: капитал, капитализация, банковское учреждение, регулятивный капитал, конкурентоспособность.

The level of capitalization of the banking system of Ukraine has been analyzed in the article, the main methods of increasing equity and results of their use of domestic banks have been proposed. The analysis of the major factors influence on the level of banks' capital based on multiple linear regression. Ways to increase capitalization of banking institutions of Ukraine have been suggested.

Key words: capital, capitalization, bank, regulatory capital, competitiveness.

В умовах наростаючої фінансової кризи однією з основних проблем, яка стоїть перед вітчизняною банківською системою, є підтримання стабільності та надійності, що дає змогу банкам виконувати свої функції із забезпечення економіки достатньою кількістю фінансових ресурсів.

Зміна ринкової кон'юнктури ставить під загрозу не лише прибутковість діяльності банків, а й взагалі їх функціонування. Основними причинами припинення діяльності банків є неспроможність їх нейтралізувати існуючі в банківському секторі ризики, а також відповідати за своїми зобов'язаннями, що обумовлено недостатністю ресурсної бази у фінансово-кредитних установах.

Питанням достатності банківського капіталу, підвищення рівня капіталізації банківської системи присвячували свої праці вітчизняні та зарубіжні науковці, серед яких М. Д. Алексєєнко, О. І. Барановський, А. П. Вожжов, У. В. Владичин, Е. Долан, А. О. Епіфанов, К. О. Кіреєв, С. М. Козьменко, В. Л. Кротюк, І. В. Ларіонова, Н. Г. Маслак, В. І. Міщенко, Ф. Мишкін, А. М. Мороз, С. В. Мочерний, О. Ю. Пронін, Д. Розенберг, П. Роуз, І. В. Сало, Дж. Сінкі (мол.), Т. С. Смовженко, В. С. Стельмах, В. Т. Сухотеплий, Ф. І. Шпиг, А. П. Яценюк.

Слід зазначити, що Національний банк України вживає заходів щодо підтримання банками достатнього рівня банківського капіталу за допомогою конкретних нормативів. Водночас не вирішені питання щодо методичних засад оцінювання капіталу банку з точки зору урахування ризиків, які притаманні банківській діяльності, визначення і застосування ефективних методів нарощування капіталу.

Актуальність даної теми обумовлена тим, що на сьогодні підтримання стабільного та ефективного функціонування банківського сектору економіки – необхідна умова стійкого економічного зростання. Досягнення цього неможливе без підвищення загальної капіталізації банківської системи.

Мета статті: дослідити рівень капіталізації банківської системи та виділити основні напрямки її підвищення в цілому, а також визначити шляхи управління нею з метою забезпечення високого рівня ліквідності та стабільності функціонування банківської системи України.

Розуміння та аналіз рівня капіталізації неможливе без вивчення нормативно-правових актів, що її пояснює. Серед них такі, в яких зазначається про підтримання банками необхідного розміру регулятивного, статутного капіталів, а також інших показників, що визначають капіталізацію банківських установ: Інструкція Національного банку України «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні» від 28.08.2001 № 368, Положення «Про порядок створення і державної реєстрації банків, відкриття їх філій, представництв та відділень», затверджене постановою Правління НБУ від 31.08.2001 № 375, «Міжнародна конвергенція вимірювання капіталу та стандартів капіталу: нові підходи (Базель II)».

На думку багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців, найбільш точним та загальним показником рівня забезпеченості капіталом як окремого банку, так і всієї системи є рівень капіталізації. При цьому слід зазначити, що науковці різних галузей економіки поняття «капіталізація» тлумачать по-різному.

Так, у фінансовому словнику за редакцією А. Г. Завгороднього, Г. Л. Вознюка, Т. С. Смовженко подаються декілька визначень поняття «капіталізація», а саме : [1]

1. Перетворення доданої вартості у вигляді нерозподіленого прибутку в капітал для розширення виробництва шляхом збільшення активів.

2. Процес формування фіктивного капіталу шляхом випуску акцій, облігацій, заставних листів іпотечних банків, інших цінних паперів.

3. Процес реалізації майна підприємства для збільшення капіталу.

4. Включення відсотка, який нараховується протягом пільгового періоду кредиту, до суми основного боргу з метою звільнення позичальника у цей період від сплати як частини основного боргу, так і відсотків.

Деякі вчені вважають, що капіталізація – це результат перемножування вартості акцій на їх кількість і розглядають її як абсолютний розмір цінних паперів, представлених у капіталі. Інші позначають цим терміном перетворення вартості в капітал.

Тлумачний словник з банківської справи О. М. Островської дає визначення поняття «капіталізація» як реінвестування отриманого прибутку.

Д. Розенберг у словнику банківських термінів визначає капіталізацію як сумарні пасиви, тобто інвестовані власниками кошти.

А. П. Вожжов вважає за необхідне доповнити попередні два види поняття банківської капіталізації третім – уявної капіталізації, в ході якої «відбувається збільшення капіталу лише номінально – за рахунок бухгалтерських проводок. При цьому реально розмір капіталу банку не змінюється. Це пов'язано з тим, що приріст капіталу являє собою уявну вартість» [2]. Автор зазначає, що причинами виникнення уявної вартості капіталу є уявна капіталізація або неефективний менеджмент, а в структурі регулятивного капіталу найбільш піддаються ризику

такі складові, як статутний капітал, субординований борг, фінансовий результат, резерви за активними операціями, переоцінка основних засобів і нематеріальних активів [2].

Аналізуючи вищезазначені тлумачення поняття «капіталізація», можна дати таке визначення: капіталізація – це комплекс дій, спрямованих на реальне збільшення обсягу капіталу банку шляхом реінвестування отриманого прибутку, залучення грошових коштів та їх еквівалентів ззовні, а також за рахунок концентрації та консолідації.

Протягом 2011 р. банки досить активно збільшували свої капітали. За минулий рік їх регулятивний капітал зріс в 1,03 раза і досяг понад 135 млрд грн [4].

Однак показник балансового капіталу в розмірі більше 5 млрд грн. мають лише 6 банків. Велика кількість банків мають низький рівень капіталу, і це всерйоз турбує НБУ, оскільки це свідчить або про неможливість, або небажання їх власників вирішувати цю проблему. Якщо більшість банків збільшують свій капітал, то в окремих – навпаки спостерігається тенденція до зменшення власного капіталу.

Більше того, загострюється тенденція розбалансованості між темпами росту капіталів банків та обсягами їх активних операцій. Такі диспропорції негативно впливають на рівень адекватності (надійності) банківського капіталу. У цілому в банківській системі рівень адекватності на 01.01.2008 р. досяг найнижчої за останні 10 років позначки – 13,92 %. Зараз ситуація істотно покращується, і на 01.11.2011 р. показник склав 18,08 % (на 01.12.2011 р. – 19,29 %) [3].

Про покращення якості капіталу говорить зниження (хоча й незначне) частки переоцінки основних засобів – один з найбільш широко використовуваних способів для «надування» банківського капіталу.

На початок нинішнього року загальна сума сплачених статутних капіталів становила 119189 млн грн., тобто протягом 2011 р. вона зросла на 36735 млн гривень. Загальна сума капіталу у банківській системі на 01.01.2011 р. становила 115175 млн грн, на 4088 млн грн. менше, ніж рік тому. Загальний обсяг капіталів комерційних банків України становить 14,2 % від пасивів банків [3].

Для своєї роботи кожен банк повинен мати власні кошти, основну частину яких займає статутний фонд. І якщо статутний фонд НБУ формується за рахунок коштів державного бюджету, то статутний фонд комерційних банків утворюється за рахунок внесків акціонерів або учасників. В Україні станом на 01.12.2011 р. статутний капітал комерційних банків становив 119189 млн грн, що в 1,5 раза більше порівняно з 2010 р.

Оцінювати банківську систему й реформувати її необхідно в єдиному зв'язку зі станом і реформуванням усієї економіки й особливо реального сектору. Розвиток банківської системи, подальша капіталізація українських банків віддзеркалюють економічне зростання й підвищення прибутковості банківського бізнесу як виду економічної діяльності.

Отже, не можна погодитись із твердженням деяких економістів, що капіталізація вітчизняної банківської системи адекватна умовам нашої економіки. Окрім цього, для забезпечення конкурентоспроможності і стійкості банківської системи темпи зростання власного капіталу мають бути як мінімум вищі від темпів зростання активів. Однак згідно з розрахунками темп приросту загальних акти-

вів більший за темпи приросту власного капіталу українських банків в середньому за період з 2002 до 2011 року.

Згідно з наведеними даними бачимо, що темпи зростання капіталу істотно відстають від темпів збільшення активів. При збереженні цієї тенденції виникає проблема виконання банками нормативу адекватності капіталу, а відповідно – і загроза порушення стійкості та ефективності функціонування банківської системи. За період з 2002 до 2009 р. показник адекватності регулятивного капіталу зменшився з 20,69 % у 2002 р. до 14,01 % у 2009 р. Зростання даного показника до 18,28 % за період 2009 р. можна розглядати як позитивну динаміку, оскільки його зростання було зумовлене падінням темпу зростання обсягів загальних активів та обсягів чистих активів українських банків (табл. 1).

Таблиця 1

Основні показники діяльності банків України за період з 01.01.2002 до 01.01.2011 року

Показники	01.01. 2003	01.01. 2004	01.01. 2005	01.01. 2006	01.01. 2007	01.01. 2008	01.01. 2009	01.01. 2010	01.01. 2011
Загальні активи, млн грн	50785	67774	105539	141497	223024	353086	619004	973332	989941
Темп приросту, %	33,45	55,72	34,07	57,62	58,32	75,31	57,24	1,71	-
Чисті активи, млн грн	47591	63896	100234	134348	213878	340179	599396	926086	879089
Темп приросту, %	34,26	56,87	34,03	59,20	59,05	76,20	54,50	-5,06	-
Власний капітал	7915	9983	12882	18421	25451	42566	69578	119263	119765
Темп приросту, %	26,13	29,04	43,00	38,16	67,25	63,46	71,41	0,42	-
У тому числі: сплачений зареєстрований статутний капітал, млн грн	4575	6003	8116	11648	16144	26266	42873	82454	112550
Адекватність регулятивного капіталу (H2), %	20,69	18,01	15,11	16,81	14,95	14,19	13,92	14,01	18,28
Норматив (H2), %	8	8	8	10	10	10	10	10	10

Джерело: розроблено автором на основі даних НБУ [5]

Оскільки на сьогодні згідно з постановою НБУ № 273 від 9 липня 2010 р., зареєстрованій у Міністерстві юстиції від 6 липня 2010 р. за № 471/17766, усі банки України повинні мати регулятивний капітал не менше ніж 120 млн грн, то перед вітчизняними малими та середніми банками постала проблема у необхідності підвищення рівня їх капіталізації [5].

Звісно, з метою підвищення рівня їх капіталу малі банки могли б отримати кредит у НБУ, але вони практично не кредитуються у НБУ. Щодо міжбанківського кредитування, то значно зросли вимоги великих банківських структур до малих. Внаслідок чого малим банкам дуже важко отримати кредит у великому банку.

Станом на 01.12.2011 р. в Україні у стані ліквідації перебуває 18 банків, які належать до III та IV групи банків. Саме такі банки є основними претендентами на злиття з більш ефективно працюючими банками. Крім того, за словами представника українського Національного банку Ігоря Соркіна до 25 % українських банків все ще не в змозі поповнити регулятивний капітал до встановленого розміру в 15 млн доларів (120 млн гривень), а кожен п'ятий банк у минулому році був збитковим.

Тому, враховуючи ситуацію, що склалася, найбільш ефективним способом реструктуризації проблемних банків стає їх злиття з іншими банками-рези-

дентами. Таке вирішення даної проблеми мало місце у 80-х роках у США та у 1994 році – у Мексиці.

Щоправда, як зазначає більшість науковців, на сьогодні в Україні спостерігається не злиття банків, а поглинання нестабільних малих чи середніх банків більш великими банками. Так, один з найбільших банків України, Перший український міжнародний банк, почав процес поглинання активів Донгорбанку, який належить до банків III групи [5]. В свою чергу, така ситуація призводить до зменшення кількості регіональних банків, які стають просто філіями великих банків із головним офісом у Києві. Більш бажаним було б об'єднання невеликих банків у межах одного регіону і створення на їх основі одного великого банку, який би забезпечив ефективний розвиток даного регіону. Таким чином, і невеликі банки були б «врятовані», і інтереси кредиторів і акціонерів були б задоволені, і забезпечено стабільність банківської системи регіону.

Оскільки основною метою злиття та поглинання банків є збільшення капіталу банку, то у цій ситуації доцільно обрати банк зі значним розміром капіталу. Водночас в Україні для злиття і поглинання обиралися банки з незначним розміром капіталу. Проаналізувавши капітали банків, які об'єднувалися, можна зробити висновок про те, що банки «Євроцентр», «Вікторія», «Автокразбанк», «Універсалбанк», «Столичний», «Арманд», «Укргазбанк», «Сервіс», «Києво-Печерський» та «Слобожанщина» на момент об'єднання мали капітал від 2268 тис. грн (банк «Сервіс») до 9 350 тис. грн (банк «Слобожанщина»).

До наступної групи банків, яку ми виділили під час дослідження, належать банки з розміром капіталу від 10 млн грн до 100 млн грн. Серед них – банки «Надра», «Еталон», «Дністер», «Західбудгазбанк». І третя група – це банки, розмір капіталу яких перевищує 100 млн грн. До неї входять банки «Аваль» та «Райффайзенбанк». Проведений аналіз свідчить, що позитивний результат (у нашому випадку ефект синергії) отриманий у результаті об'єднання банків, які ми віднесли до третьої групи. Їх сумарний капітал до злиття становив 1 966 990 тис. грн, а після об'єднання – 2 935 860 тис. грн. Жодне інше злиття не дало позитивного результату [6].

Саме тому, на нашу думку, більш детального вивчення потребує процедура вибору потенційного об'єкта поглинання як одного з найважливіших етапів банківського об'єднання. Виходячи з того, що метою поглинання банків є збільшення їх капіталу, далі наведено 10 основних характеристик потенційних банків-мішеней, які в подальшому сприятимуть отриманню позитивного синергічного ефекту. Запропонована методика дозволяє визначити найбільш оптимальний об'єкт для об'єднання, яка може використовуватись для збільшення розміру капіталу банку за рахунок злиття чи поглинання. Слід зазначити, що кожен банк свідомо, без тиску з боку регулятора може приймати рішення про вибір банку для можливого об'єднання. З урахуванням вищезазначеного кожен банк повинен заповнити таблицю, вказавши вагу кожного наступного критерію (1–5 балів): капіталізація банківської установи, темп зростання прибутку, клієнтська база, якість активів, діапазон послуг, якість менеджменту, імідж банку, питома вага на ринку, географія банку, цінова політика банку [7]. Чим більше відхилення за кожним з показників від оптимального, тим менше балів він отримує.

Важливе місце при розрахунку інтегрального показника вибору оптимального банку-мішені для проведення злиття чи поглинання займає визначення значущості кожного з десяти запропонованих показників [7].

Для вирішення цього завдання було використано метод ієрархій Т. Сааті, оскільки вищеперелічені показники утворюють нечітку множину. Виходячи з того, що основна мета об'єднання банків визначена як збільшення капіталізації банківської установи, за допомогою експертного методу встановлено, що основним базовим показником є капіталізація банківської установи.

Далі за допомогою програмного пакета Matlab було побудовано матрицю парних порівнянь та отримано для кожного критерію ступені значущості, а також отримано інтегральний показник вибору банку-мішені. Для отримання позитивного синергетичного ефекту потрібно вибрати банк, для якого значення інтегрального показника визначення банку-мішені максимальне.

Запропонована методика використовується для визначення найбільш привабливого банку для об'єднання. У результаті діагностики рівня капіталізації банківської установи встановлено, що кожен з трьох потенційних банків належить до п'ятої групи і має проблеми з капіталізацією, які потребують негайного вирішення. Для порівняння обрано 3 банки з різною спеціалізацією: перший банк орієнтований на надання кредитів населенню України в основному за середньоринковими цінами, при цьому мережа філій у нього недостатньо розгалужена, обсяг ринку незначний. Інтегрований показник для нього становить 5,25.

Для кожного потенційного банку необхідно заповнити таблицю, відповідно вказавши всі необхідні дані (табл. 2).

Таблиця 2

**Основні показники діяльності малого банку – «СебБанку»,
який спеціалізується на наданні кредитів населенню**

Показник	Характеристика	Кількість балів
Капіталізація банківської установи	Належить до п'ятої групи	1
Темп зростання прибутку	Має стабільне зростання прибутку	4
Клієнтська база	Клієнтська база стабільна, але при цьому не збільшується	3
Якість активів	Більшість активів належить до субстандартних	4
Діапазон послуг	Спеціалізація на одному виді послуг	1
Якість менеджменту	Менеджмент банку достатньо ефективний, але не досить прозорий, тому дуже важко визначити реальних власників банку	4
Імідж банку	Має позитивну репутацію на території країни походження	4
Питома вага на ринку	Близько 3 %	3
Географія діяльності банку	Філії та представництва існують не у всіх регіонах	4
Цінова політика банку	Банк працює за середньоринковими цінами	4

Джерело: власна розробка

Наступний банк є універсальним, постійно розширює спектр своїх послуг, збільшуючи при цьому свою присутність на ринку за допомогою відкриття нових філій, що в свою чергу призводить до зниження темпів зростання прибутку.

Інтегрований показник для нього становить 4,825. Третій банк є також універсальним, пропонує обмежене коло послуг, орієнтуючись на обслуговування великих клієнтів. Процентну політику він переглядає досить часто залежно від ринкових умов і при цьому має бездоганну репутацію. Інтегрований показник для нього становить 6,2375.

Порівнюючи інтегральні показники визначення банку-мішені для трьох проаналізованих банків, можна зробити висновок про те, що найбільш привабливим для об'єднання є третій банк, у якого наявні тенденції до збільшення темпів прибутку за рахунок ефективного та прозорого менеджменту на всіх ланках, а також гнучкої процентної політики відповідно до ринкових умов.

Таким чином, наведена модель вибору потенційного банку для злиття може бути застосована банками як така, що дозволить правильно та адекватно оцінити банки-мішені згідно з основними показниками його діяльності при сприятливих інших факторах для підвищення рівня капіталізації отриманого нового банку.

Бібліографічні посилання

1. **Завгородній А. Г.** Фінансовий словник / А. Г. Завгородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смо-
вженко. – 3-тє вид., випр. та доп. – К. : Знання, 2000. – 587 с.
2. **Вожжов А. П.** Капітал комерційних банків як складова ресурсів банківської систе-
ми / А. П. Вожжов, А. І. Клименко // Банківська справа. – 2003. – № 4. – С. 83–95.
3. Офіційне інтернет-представництво Національного банку України. Статистична та
аналітична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>
4. НБУ: Більшість банків впоралася із завданням нарощування капіталу в 2011 р.
[Електронний ресурс] 02.02.2011. – Режим доступу : [http://news.finance.ua/
ua/~1/0/all/2011/02/02/226315](http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2011/02/02/226315)
5. Офіційний сайт Національного банку України. Оперативна статистична та аналі-
тична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua/>
6. **Корнилюк Р.** Борги: відкласти у довгу скриньку [Електронний ресурс] / Р. Корни-
люк 02.02.2011. – Режим доступу : [http://www.epravda.com.ua/publications/
2010/02/17/227350/](http://www.epravda.com.ua/publications/2010/02/17/227350/)
7. **Коваленко В. В.** Капіталізація банків: методи оцінювання та напрями підвищення :
монографія / В. В. Коваленко, К. Ф. Черкашина. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ»,
2010. – 153 с.

Надійшла до редколегії 16.05.2012

УДК 336.711

О. Й. Шевцова, В. П. Курач, Т. О. Козлова*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***МАРКЕТИНГ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ
У ФУНКЦІОНАЛЬНІЙ СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ БАНКУ**

Розглянуто напрямки оцінки та розвитку маркетингу банківських послуг, удосконалення планування маркетингової діяльності в банку. Враховується можливість використання системного планування, яке орієнтовано на узгодженість з функціональними системами менеджменту банку.

Ключові слова: маркетинг, банківська послуга, банківський менеджмент, функції менеджменту, планування маркетингу, системний аналіз, системне планування.

Рассматриваются направления оценки и развития маркетинга банковских услуг, усовершенствования планирования маркетинговой деятельности в банке. Учтена возможность использования системного планирования, которое ориентировано на совместимость с функциональными системами менеджмента банка.

Ключевые слова: маркетинг, банковская услуга, банковский менеджмент, функции менеджмента, планирование маркетинга, системный анализ, системное планирование.

We consider the direction of assessment and development of marketing of banking services, to improve the planning of marketing activities in the bank. Take into account the possibility of using the planning system, which focuses on compatibility with the functional systems of management of the bank.

Key words: marketing, banking, bank management, management functions, marketing planning, system analysis, system planning.

Банківська система має особливості, що відрізняє її від інших сфер економічної діяльності. Ця особливість складається в характері використовуваного банківською системою ресурсу-коштів (готівкових і безготівкових) абстрактних носіїв знаків вартості (електронні гроші) [1, с. 41].

Маркетинг банківських послуг у своєму комплексі складається з широкого спектра напрямків розвитку, аналізу та діяльності: формування портфеля банківських послуг; життєвий цикл банківської послуги; основні етапи створення послуги; аналіз результатів впровадження нової послуги; визначення «свого» клієнта; управління просуванням банківських послуг; технології активного залучення клієнтів.

Дослідження вітчизняних та зарубіжних учених у галузі банківського маркетингу та його планування знайшли своє відображення в працях І. В. Алексєєва, Д. В. Завадської, О. В. Захарчика, С. А. Жукова, Л. В. Кузнєцової, З. Ф. Ляніна, Л. Ф. Романеско, Я. О. Спіцина та ін. Серед російських учених найбільш відомі публікації О. І. Лаврушина, В. М. Усоскіна та ін. Оцінюючи внесок зарубіжних колег стосовно даного питання, слід зазначити такі імена, як Р. В. Джозмен, Д. К. Хамфрі та ін. Проте варто зазначити недостатність наукової, методичної та періодичної літератури з питань системи маркетингу банківських послуг, що пояснюється ста новленням банківської практики в нашій державі.

Метою роботи є визначення місця маркетингу банківських послуг у функціональній системі менеджменту банку з урахуванням сучасних посткризових змін.

Використання маркетингу докорінним чином змінює концепцію менеджменту в банках, де основою є не стільки загальне управління фінансовою установою, а управління діяльністю з розробки, й просування нових послуг у

відповідності до ринкового попиту. Американський економіст, професор Ларрі Розенберг зазначає, що в даний час «весь управлінський процес концентрується навколо функції планування, яка стає наріжним каменем системи маркетингу» [2]. Г. Бенвеністе зазначає, що ефективним є таке планування, яке сприяє змінам, що ведуть до прогресу. Багато дій підходять під це визначення. Одні з них можуть бути дрібномасштабні та тривіальні, інші – грандіозні та інноваторські [3].

Маркетингове планування – поняття, яке ще не отримало ні у вітчизняній, ні в зарубіжній науковій літературі чіткого визначення, якого дотримувалося б більше одного з дослідників-маркетологів. Загальні аспекти планування фінансової діяльності в цілому та окремі підходи до передбачення перспектив розвитку маркетингу знайшли висвітлення у публікаціях останнього часу [1; 3; 4 та ін.]. Водночас залишаються невирішеними ті з них, які безпосередньо стосуються малих підприємств з характерною для них специфікою, включаючи методики поточного менеджменту. На думку В. Н. Парсяка, особливого значення набуває дослідження стадій процедури планування маркетингу та окреслення напрямів його здійснення [4].

Процеси планування в банку та планування маркетингової діяльності в сучасній банківській практиці не в повній мірі реалізують взаємопроникнення. Підтримки потребує думка Д. В. Завадської [1, с. 473] щодо проникнення управління маркетингу практично у всі сфери діяльності, у всі функції менеджменту банку. Саме тому авторка пропонує служби маркетингу банку відносити до служб, що сприяють вирішенню завдань банківської установи в цілому. Перетворення банківських ринків збуту в ринки покупця й орієнтація на потреби клієнтів призвели до необхідності зміни ідеології й організації банківського управління. Планування банківської діяльності має базуватися на результатах маркетингових рішень. Реалізація стратегічних завдань банківської установи має відбуватися завдяки маркетинговим функціям менеджменту.

Маркетингове планування – це процес, що включає:

- розробку проекту загального маркетингового плану, складання проектів планів продажу філій, продуктових бізнес-напрямків;
- корегування загального маркетингового плану;
- затвердження плану;
- уточнення та формування планів філій та продуктових бізнес-підрозділів на основі затвердженого загального плану;
- контроль за виконанням планів та їх поточне корегування.

Водночас маркетингове планування – це функція, що складається з ряду підфункцій відповідно складовим маркетингу. Планування ціни, підготовки до реалізації банківських послуг, планування та розробка комунікативних стратегій, планування розподілу за каналами просування банківського продукту. Система маркетингу банківської установи повинна використовувати методи системного планування. Типовими ситуаціями, за якими необхідно використовувати системне планування є наявність умов великої невизначеності або великої складності ієрархічної системи. Збільшення тривалості періоду, що охоплює план, призводить до того, що ступінь невизначеності зростає. Найбільш високий він при довгостроковому плануванні. Можливість вимірювання окремих чинників, які впливають на темпи фінансового та економічного розвитку, неоднакова. Серед економічних чинників найбільше впливає на темпи і напрямок розвитку система управління, серед позаекономічних – політична система. Але і система управ-

ління, і політичне середовище відносяться до числа невимірних чинників, хоча і мають місце спроби виміру їхнього впливу.

Для банків економічне середовище виступає у формі ринку відповідного товару чи послуги. Використання методів системного планування починається з ідентифікації позиції банку на ринку банківських послуг.

Спираючись на складові системи маркетингу банківських послуг, необхідно проводити відповідний системний аналіз. Системний аналіз потребує розгляду окремих елементів системи (у нашому випадку – системи маркетингу банківських послуг), взаємозв'язків між елементами, системи в цілому та комплексу вхідних та вихідних потоків. Індикаторами успішності можливо використовувати показники активності, за якими здійснюється саме процес планування.

Визначення основ формування сучасного портфеля банківських послуг починається з оцінки ринку банківських послуг та особливостей його розвитку в країні.

Якщо в Україні користування більшістю банківських послуг під час кризи спадало, то користування грошовими переказами, навпаки, зростало. Загалом у 2010 році послугою грошових переказів користувалися 15 % населення. Незмінними лідерами ринку грошових переказів за рівнем користування залишаються ПриватБанк, Укрпошта та Ощадбанк. Про це свідчать дані регулярного дослідження ринку банківських послуг для фізичних осіб GfK Ukraine.

Незважаючи на кризу, користування грошовими переказами зростало протягом останніх трьох років. Так, якщо у 2007 році ними користувалося лише близько 7 % населення, то у 2010 році – вже майже 15 % [5].

«Це зростання пов'язано із зростанням ролі внутрішньосімейної підтримки під час кризи», – коментує ситуацію Дмитро Яблоновський, керівник відділу фінансових досліджень GfK Ukraine. «Користування переказами зростатиме й в майбутньому, водночас банки намагатимуться прищеплювати українцям більш технологічні та менш витратні для себе способи переказів – наприклад, з картки на картку через банкомат або шляхом поповнення рахунку члена сім'ї, зокрема, за допомогою Інтернет-банкінгу».

Незмінними лідерами ринку грошових переказів за рівнем користування залишаються ПриватБанк, Укрпошта та Ощадбанк. Загалом послугами цих установ скористалися майже 57 % тих, хто здійснював переказ грошей у 2010 році, та 56 % тих, хто отримував грошові перекази.

Зростання конкуренції на ринку банківських послуг потребує оцінки рейтингів брендів банку та його окремих систем. Щодо брендів систем грошових переказів, то в 2010 році найбільш відомими були поштові перекази Укрпошти (76 % користувачів), на другому місці – Western Union (71 %). Далі зі значним відривом – PrivatMoney та Аваль Експрес. Цей порядок зберігається при аналізі показників рівня користування [5].

Особливість банківської системи – її ресурс задає тон можливостям розширення та збільшення обсягів банківських послуг. Великий вплив на це має регулятор банківської системи. Обсяг операцій Національного банку України з рефінансування банків у квітні 2012 року становив 2,9 млрд грн (з початку року – 13,4 млрд грн). Середньозважена процентна ставка за операціями з рефінансування за місяць становила 8,64 % (з початку року – 8,88 %).

У квітні Національний банк України придбав державних облігацій України (за номінальною вартістю) на суму 0,2 млрд грн (з початку року – 4,2 млрд грн). Операції з продажу зі свого портфеля державних облігацій України він не

проводив [6]. Також у квітні Національний банк України не здійснював операції з купівлі (продажу) державних облігацій України через механізм двостороннього котирування. Водночас за зазначеними операціями з початку року він придбав державних облігацій на 1,6 млрд грн та продав – на 1,25 млрд грн (за номінальною вартістю).

Цінова складова тенденцій ринку банківських послуг також формується за участі ринкових важелів та важелів грошово-кредитного регулювання. Протягом квітня відбулося зниження відсоткових ставок у національній валюті за одночасного їх зростання в іноземній. Так, середньозважена ставка в національній валюті за кредитами знизилася до 14,50 % річних з 15,87 % у березні, за депозитами – до 9,43 % (з 9,74 %). Тоді як середньозважена ставка в іноземній валюті за кредитами зросла до 7,68 % (з 7,64 %), за депозитами – до 5,33 % (з 4,98 %). На міжбанківському кредитному ринку середньозважена вартість коштів у національній валюті зменшилася до 3,26 % з 4,25 % у березні.

Визначення позицій банків та інших небанківських установ, що є вже давно конкурентами по реалізації багатьох фінансових послуг на ринку визначаємо за залежностями цінових та якісних характеристик фінансових послуг (рис. 1).

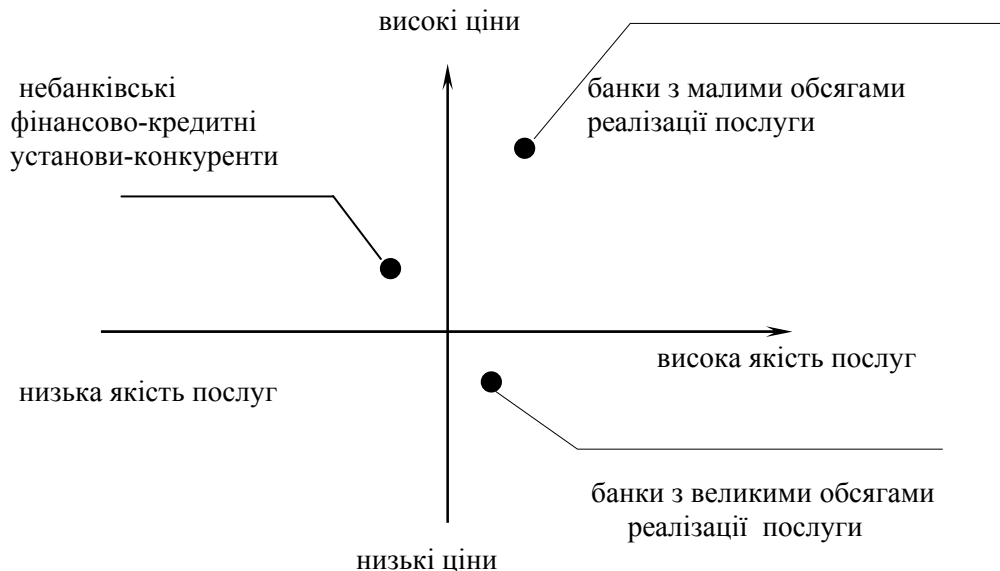


Рис 1. Залежність позиції фінансових установ від цінових та якісних характеристик фінансових послуг на ринку

Ці характеристики визначають ще один важливий показник у діяльності банків та інших фінансових установ – показник конкурентної позиції на ринку фінансових послуг. «У сучасних умовах недостатньо лише кількісної оцінки конкурентоспроможності. Важливого значення набуває ступінь її практичного використання та раціональність авансованих витрат на формування конкурентної позиції банку.

Використання досягнутої конкурентоспроможності зумовлюється характером обраної банком стратегії. Вона може бути активною (що свідчить про наміри подальшого посилення досягнутої конкурентоспроможності) або пасивною (тобто пов'язаною з прагненням зберегти завойовані позиції)» [7, с. 108]. Технологічні

можливості створення нових банківських продуктів та презентації нових послуг можливо лише із розширенням переліку та меж використання різних фінансових інструментів. У квітні на первинних аукціонах з розміщення облігацій внутрішніх державних позик (далі – ОВДП) розміщувалися облігації, номіновані як в національній, так і в іноземних валютах. За їх результатами до Державного бюджету України надійшло:

3,8 млрд грн (з початку року – 14,5 млрд грн);

79,7 млн дол. США (з початку року – 614,1 млн дол. США);

71,1 млн євро (з початку року – 276,3 млн євро).

Середньозважена дохідність залучення ОВДП за їх первинним розміщенням у квітні становила:

- у національній валюті – 13,68 % річних (з початку року – 13,65 %);
- у доларах США – 9,32 % (з початку року – 9,29 %);
- в євро – 4,80 % [5].

Платежі з погашення та сплати доходу за ОВДП здійснювалися своєчасно й у повному обсязі, який з початку року становив 16,8 млрд грн, у тому числі основний борг – 11,5 млрд грн, сплата доходу – 5,3 млрд грн [5].

Через надто обмежені можливості кредитування малого і середнього бізнесу попит на овердрафти до кінця 2011 р. почав стрімко зростати. Якщо в 2011 р. його частка в нашому банку становила 5 % від надання кредитів сегмента МСБ, то за підсумками першого кварталу 2012 р. частка овердрафтів склала вже більше 10 % [8].

Портфель банківських роздрібних послуг постійно постає у центрі уваги учасників банківського ринку. У 2011 році банківська система України функціонувала в умовах сильної невизначеності в економіці, негативних сигналів із зовнішніх ринків, жорсткої регуляторної політики НБУ. Якщо підсумувати отримані результати, то стає очевидним, що експерти не очікують істотного розвитку роздрібного напрямку банківського бізнесу в поточному році, деякі з них навіть акцентують на можливому виході з цього сегменту чергових гравців. Однак для інших фінустанов вихід конкурентів з роздробу стане гарним приводом для розширення своєї присутності на ринку. Для банків з цього приводу продовжується випробування на технологічність – наскільки вони зможуть оперативно надати якісні інструменти банківського самообслуговування – системи Інтернет-Банк, термінали самообслуговування – за останні 4 роки морально застаріли, а у когось і не було гідних ІТ платформ для розвитку бізнесу на новому рівні.

Можливість планування маркетингових кроків діяльності ґрунтується саме на виявлених тенденціях щодо поточного періоду діяльності [9].

Що стосується конкретних напрямків роздрібного бізнесу, то професіонали виділили наступні тенденції року:

високу актуальність завдання з нарощування ресурсної бази за рахунок залучення депозитів населення; кредитування залишиться аутсайдером. Довгострокові кредити на ринок не повернуться. Найбільший розвиток отримають кредити короткі і беззаставні. Можливе деяке збільшення портфелів автокредитів. Збільшення комісійних доходів за рахунок зростання кількості переказів, комунальних платежів, обслуговування платіжних карт. Всезростаюча роль альтернативних каналів продажів (Інтернет і клієнт-банк, термінали самообслуговування, банкоматні мережі).

Беззаставні бізнес-кредити, якими більш-менш активно користувалися до кризи, завжди пропонували з дуже високими ставками, від 30 % річних, і не надто високими лімітами сум. А тому для більшості компаній економічний сенс у них був лише в тому випадку, коли кожна хвилина на рахунку (важко уявити компанію, яка не має ні рухомого майна, ні власності керівників для застави, але має достатній прибуток для кредиту). Час економився через набагато меншу кількість необхідних документів.

Можливо, деяким компаніям було на руку, що за такими програмами не вимагали тих документів, які компанія не бажала оприлюднювати. Тому солідні бізнес-кредити, скажімо, під поручництво власників або третіх осіб, чи тим паче без поручництва і без застави, були рятівним колом для компаній-адептів різних обхідних схем.

Після кризових неповернень, банкрутств позичальників, списань банками безнадійних боргів, дивитися на документацію позичальника МСБ крізь пальці банки собі не дозволяють. Тепер вони так не ризикують, навіть за наявності застави. Нещодавно Prostobiz.ua наголошував, що навіть за десятиразового перевищення ціни застави над обсягом кредиту, ставки, можливо, і знизяться, але пакет документів від позичальника потрібний буде повний (щоб не сказати зайвий), а його вивчення буде проводитися так само пильно (щоб не сказати прискіпливо).

Якщо банк зараз і вирішить, кому надати 100–200 тис. грн швидко без застави та без детального розгляду документів, то, ймовірно, дуже великій корпорації, мережі, бізнесу VIP-клієнта, розуміючи, що такий бізнес не зникне раптово, і що є, на яку власність претендувати через суд (раптом що), ніж маловідомому представнику МСБ [10]. У березні-квітні-2012 сегмент беззаставного споживчого кредитування фізосіб втрачав учасників, а середні ставки за позиками знижувалися, хоча ще місяць тому ситуація була протилежною. При цьому сегмент нецільової іпотеки зберігає постійність ставок та учасників. Тенденції і зміни на ринку споживчого кредитування за останній місяць аналізував Prostobank.ua. Сегмент беззаставного кредитування готівкою, який лише минулого місяця поповнився двома великими банками, став втрачати гравців. За минулий місяць ринок залишили відразу три банки з числа 50-ти лідерів за активами: «Фінансова ініціатива», VAB Банк і Правекс-Банк (останній вийшов на ринок лише місяць тому) [10].

Сегмент нецільової іпотеки зберігає стабільність: тут кількість гравців, за дослідженнями компанії «Простобанк Консалтинг», не змінюється з початку 2012 р. Цікаво, що середні ставки за беззаставними позиками так само непостійні, як і число установ, що кредитують. За останні півроку, з середини жовтня 2011 р., середні реальні ставки за такими позиками демонструють по черзі то стрімке зростання, то зниження до попереднього рівня.

Як наслідок, за останні шість місяців середні ставки за кредитами на рік за дослідженнями компанії «Простобанк Консалтинг» коливаються в діапазоні від 50 % до 53 % реальних річних, середньоринкова вартість дворічних кредитів – 51–54 % реальних річних, а трирічні кредити – 52–56 % реальних річних. У середині квітня-2012 середні реальні ставки за всіма термінами знову почали зростання, однак, враховуючи попередню тенденцію, можна очікувати, що воно триватиме не більше місяця. Якщо, звичайно, на ринок не вплинуть несподівані зовнішні фактори [11].

Продовженням тенденції 2011 року в банківському бізнесі і в поточному році залишається боротьба банків за вклади фізичних осіб. При цьому, оскільки залучення коротких коштів не є достатньою умовою нарощення необхідної пасивної бази, то банки будуть намагатися залучати кошти на більш тривалі терміни.

Банківська система має особливість своєї системної структури, тому саме ми пропонуємо для планування маркетингу банківських послуг використовувати інструменти системного планування.

Системне планування – методологія встановлення бажаного стану виходу об'єкта управління за допомогою представлення об'єкта в якості системи і визначення програми або засобів досягнення потрібного стану цією системою. Багатоваріантний план дає можливість гнучко реагувати на зміну зовнішнього середовища, якщо піддається нашому контролю, і привчає персонал до найважливішої маркетингової думки: не слід йти напролом там, де можна і потрібно відшукати обхідний маневр. Саме багатоваріантний план зводить до мінімуму неправильні дії персоналу при різкому погіршенні або поліпшенні обстановки, а особливо при виникненні надзвичайних обставин.

У керівництві по маркетингу рекомендується завжди пам'ятати, що звичайно 20 % покупців (осіб, фірм, сегментів, ринків) забезпечують близько 80 % суми загальних продажів і прибутку. Бажано, щоб в плані маркетингу були виділені ці ключові 20 % і щоб на них було звернено максимум уваги [9].

Виконання процедури планування вимагає використання принципів системного планування. Обґрунтовані принципи є необхідною умовою ефективності. До переліку принципів системного планування віднесемо такі як комплексність, безперервність, адекватність, результативність, коректність, урахування обмеженості ресурсів та зростання попиту. Принцип комплексності системного планування потребує розглядати функцію планування як достатньо складну. Принцип передбачає багатоплановість процедури. Це стосується у першу чергу зіставлення витрат і результатів планованих процесів. Крім того, припускається урахування макро- та мікрофакторів, що впливають на показники діяльності організації.

Безперервність, як принцип системного планування, формує процес у часі щодо поточного, середньострокового та довгострокового планування.

Забезпечення урахування адекватності визначається необхідністю правильного відбитка структури і характеристик об'єкта планування, за допомогою блока якісних і кількісних показників із необхідним рівнем ступеня їх достовірності.

Результативність системного планування припускає одержання позитивного ефекту по закінченню терміну планування. Фактично отримані показники діяльності організації найбільш точно визначені плановими розрахунками.

Коректність планування означає, що методи, які використовуються, дають можливість одержувати планові результати, не суперечні сутності економічних процесів.

Актуальним принципом системного планування є вихідний момент обмеженості всіх видів ресурсів, що відтворюються та що не можуть бути відтвореними. Звідси випливає урахування відповідних витрат, викликаних їхнім використанням. При цьому дуже важливо відзначити можливий ріст попиту на продукцію і послуги організації в умовах обмеженості ресурсів.

Системне планування припускає також урахування не тільки зовнішніх чинників, що впливають на систему, внутрішніх чинників, що властиві будь-якому

економічному формуванню. Чинники синергічного впливу, обумовлені цілісністю системи, взаємодією підсистем-підрозділів організації, визначають оцінку результативних показників організації-системи разом з оцінкою аналогічних показників окремих підсистем. Показники окремих підсистем можуть поліпшуватися й одночасно погіршуватися по системі-організації в цілому через несприятливу структурну динаміку.

Бібліографічні посилання

1. **Завадська Д. В.** Маркетинг у банку: теорія та методологія / Д. В. Завадська, Л. В. Жердецька, Л. В. Кузнецова. – О. : Атлант, 2010. – 717 с.
2. **Бенвенисте Г.** Овладение политикой планирования : пер. с англ. / Г. Бенвенисте; под ред. М. Калантаровой. – М. : Наука, 1994. – 304 с.
3. **Вецепура Н. В.** Стратегічне планування в господарській діяльності підприємств / Н. В. Вецепура // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2002. – № 5. – С. 156–160.
4. **Парсяк В. Н.** Складові процедури планування маркетингу на малому підприємстві / В. Н. Парсяк // Проблеми науки. – 2003. – № 3. – С. 48–53.
5. Ринок банківських послуг для фізичних осіб: підсумки 2010 р. [Електронний ресурс] 15.02.2011. – Режим доступу : <http://www.business.ua/analytics/11526/>
6. Основні тенденції грошово-кредитного ринку станом на 04.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.business.ua/analytics/11526/>; http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58038
7. **Шевцова О. Й.** Конкурентна позиція банку: стратегічно-інноваційні аспекти / О. Й. Шевцова, Я. В. Коваленко // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2011. – №10/1, Том 19, вип. 5(3). – С. 101–108.
8. Овердрафт: основні властивості банківського продукту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ua.prostobiz.ua/kredit/statti/overdraft_osnovni_vlastivosti_bankivskogo_produkta
9. **Голубков Е. П.** Маркетинг: выбор лучшего решения / Е. П. Голубков. – М. : Экономика, 2003. – 400 с.
10. **Румянцев А.** Споживчі кредити знову з вами [Електронний ресурс] / А. Румянцев. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/~2/20/all/2011/03/18/231642>
11. Ставки то піднімають, то знижують: огляд ринку споживчого кредитування станом на 17 квітня 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ua.prostobank.ua/spozhivchi_kredit/statti/tavki_to_pidnimayut

Надійшла до редколегії 17.05.2012

УДК 657.6

Н. М. Бондаренко

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Розкрито необхідність створення служби внутрішнього аудиту. Розглянуто складові та основні етапи організації служби внутрішнього аудиту на підприємстві.

Ключові слова: контроль, внутрішній аудит, служба внутрішнього аудиту.

Раскрывается необходимость создания отдела внутреннего аудита. Рассмотрены составляющие и основные этапы организации отдела внутреннего аудита на предприятии.

Ключевые слова: контроль, внутренний аудит, служба внутреннего аудита.

In this article we consider the necessity of formation of internal audit department. The components and the main stages of internal audit department organization in the enterprise are examined.

Key words: control, internal audit, internal audit department.

Забезпечення ефективності управління значною мірою залежить від раціональної організації внутрішнього контролю, оскільки прийняття управлінських рішень здійснюється в умовах невизначеності, зміни потенціалу економічного розвитку підприємства, дії дестабілізуючих чинників і ризику.

Внутрішній контроль необхідний, передусім, для забезпечення впевненості керівництва підприємства в тому, що всі керуючі впливи досягли своєї мети і всі вказівки виконуються. Саме тому у світовій практиці під контролем розуміють будь-яку процедуру, яка сприяє зменшенню схильності до ризику. Водночас він є складовою частиною ринкового механізму, одним із прийомів перевірки виконання прийнятих рішень, найважливішою функцією управління економікою.

Однак невідповідність роботи існуючих контрольно-ревізійних служб вимогам ринкових перетворень потребує розробки більш діяльних процедур контролю, які б охоплювали моніторинг ефективності й надійності систем управління підприємством. Одним із найдієвіших інструментів виявлення резервів підвищення ефективності і, отже, посилення конкурентних переваг підприємства може стати внутрішній аудит.

Впровадження служби внутрішнього аудиту в сучасних умовах управління українськими підприємствами дозволяє мінімізувати ризик банкрутства підприємства, є позитивним сигналом для потенційних інвесторів і кредиторів та підвищує інвестиційну привабливість підприємства.

Внутрішній аудит як функція управління дає змогу вчасно виявити й усунути ті умови і чинники, які не сприяють ефективному веденню виробництва та досягненню поставленої мети, скоригувати діяльність підприємства й окремих його складових, встановити, які саме служби і підрозділи підприємства, а також напрями його діяльності сприяють досягненню поставлених цілей і підвищенню результативності діяльності підприємства.

Вагомий внесок у розвиток теоретичних і практичних аспектів внутрішнього аудиту зробили такі науковці, як Ф. Ф. Бутинець, В. В. Бурцев, Г. М. Дорош, С. І. Жмійко, Л. П. Кулаковська, В. В. Немченко, О. А. Петрик та інші. Проте питання організації внутрішнього аудиту на вітчизняних підприємствах залишаються проблемними і потребують подальшого дослідження.

Метою дослідження є обґрунтування необхідності створення служби внутрішнього аудиту на підприємстві.

Завдання дослідження – визначити складові та основні етапи організації внутрішнього аудиту на підприємстві.

В економічній літературі поняття внутрішнього аудиту по-різному трактується як вітчизняними, так і закордонними авторами. Так, наприклад, Ф. Ф. Бутинець [1, с. 256] визначає внутрішній аудит як організовану на підприємстві, діючу в інтересах його керівництва та (або) власників і регламентовану внутрішніми нормативними актами систему контролю за дотриманням встановленого порядку ведення бухгалтерського обліку, складання та подання звітності, внутрішнього її аналізу, та надійністю функціонування всієї системи внутрішнього контролю.

Н. І. Дорош [2, с. 41] стверджує, що внутрішній аудит – це незалежне об'єктивне підтвердження та консультування, розроблені для підвищення ефективності та покращення діяльності підприємства.

На думку Л. П. Кулаковської і Ю. В. Пічи [3, с. 438], внутрішній аудит – незалежна діяльність у суб'єкта господарювання з перевірки та оцінки роботи в його інтересах.

В. В. Бурцев [4, с. 35] дає таке визначення внутрішнього аудиту – це регламентована внутрішніми документами організації діяльність за контролем складових управління та різноманітних аспектів функціонування організації, яка здійснюється представниками спеціального контрольного органу в рамках допомоги органам управління організації (загальним зборам засновників господарського товариства, або членам виробничого кооперативу, спостережній раді, раді директорів, виконавчому органу).

За визначенням Міжнародних стандартів аудиту [5, с. 235], внутрішній аудит – це діяльність з оцінювання, яка організована в межах суб'єкта господарювання і яку виконує окремий відділ. Функції внутрішнього аудиту охоплюють, зокрема, перевірку, оцінювання та моніторинг адекватності й ефективності функціонування систем бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю. Функції внутрішнього аудиту можуть виконувати спеціальні служби або окремі аудиторів, які знаходяться у штаті підприємства.

Відповідно до національних стандартів [6, с. 170], внутрішній аудит – діяльність внутрішньої аудиторської служби (або служби внутрішніх ревізорів) підприємства, яку, незалежно від назви, можна розглядати як окремий вид аудиторських послуг, що надаються незалежним аудитором підприємству.

Отже, внутрішній аудит – це незалежна діяльність на підприємстві, метою якої є отримання достовірної та повної інформації для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, сприяння ефективному виконанню завдань та досягнень цілей підприємства.

Потреба у створенні внутрішнього аудиту виникає тому, що для досягнення стратегічних цілей та забезпечення реалізації прийнятих управлінських рішень підприємства внутрішньогосподарський контроль, який, в основному, здійснюється керівниками структурних підрозділів, функціональних відділів, а також

бухгалтерією підприємства, вважається недостатнім. Останнє можна пояснити такими причинами.

1. Система бухгалтерського обліку не дає повної інформації, необхідної для своєчасного ухвалення рішень, оскільки бухгалтерська документація відбиває минулу діяльність й лише ті операції, що мають грошову оцінку, а прийняття рішень стосується майбутніх дій і відображається в інших вимірах.

2. Керівники структурних підрозділів, які зайняті поточною виробничою, збутовою, постачальницькою та іншими видами діяльності, зазвичай не володіють відповідними знаннями і досвідом у галузі рішення, що ухвалюється. Тому необхідний спеціальний орган, який надавав би консультації керівникам цих підрозділів щодо ефективності виробництва на місцях та забезпечував підготовку достовірної інформації для прийняття управлінських рішень.

3. Діяльність сучасного підприємства характеризується наявністю достатньої кількості спеціалістів, які хоч і не є керівниками, однак у силу делегування їм повноважень, мають приймати важливі для компанії рішення. Для повного охоплення контролем сфери управління підприємством потрібні додаткові організаційні заходи.

4. Виконання працівниками бухгалтерії свого основного завдання – відображення фактичного стану справ на підприємстві, а також здійснення часткового контролю (у межах наданої їм компетенції) – не вирішує всіх проблем контролю в масштабі підприємства, а отже, і не забезпечує реалізацію його стратегічних цілей.

Однак, зважаючи на зазначене вище, в Україні сьогодні лише невелика кількість керівників розуміє необхідність та корисність запровадження на своїх підприємствах внутрішнього аудиту. Причини такого ставлення полягають у тому, що внутрішній аудит є відносно новим видом діяльності, а тому поки що бракує кваліфікованих аудиторів; до підприємств не застосовуються фінансові санкції через відсутність внутрішнього аудиту; утримання у штаті фахівців-аудиторів із високим рівнем заробітної плати збільшує витрати підприємства.

Тому, як показує практика, сьогодні в Україні особливо доцільно запроваджувати внутрішній аудит на великих і середніх підприємствах, яким притаманна одна із ознак:

- ускладнення організаційної структури підприємств (створення асоціацій і дочірніх підприємств та ін.);
- наявність різних видів діяльності та можливість їх кооперації;
- віддаленість окремих структурних підрозділів від головного підприємства;
- бажання вищого керівництва мати об'єктивну і неупереджену інформацію щодо діяльності підприємства;
- підвищення довіри до підприємства з боку ділових партнерів.

Прийняття рішення вищим керівництвом про запровадження внутрішнього аудиту на підприємстві викликає необхідність вирішення проблеми його організації. Вчені переважно піднімають проблеми організації зовнішнього аудиту. Більшість з них розглядають питання організації аудиторської діяльності і менше звертають увагу на суть, форми та методи організації внутрішнього аудиту.

О. А. Петрик [7, с. 372] виділяє три головних аспекти вирішення проблеми організації внутрішнього аудиту, які й є об'єктами його організації:

1) створення та організація роботи служби внутрішнього аудиту. Служба внутрішнього аудиту створюється на підставі спеціального наказу (розпорядження) по

підприємству, основою для підписання якого є рішення правління, спостережної ради, ради директорів або іншого вищого органу управління підприємством;

2) організація праці внутрішніх аудиторів. На кожному підприємстві, де запроваджено внутрішній аудит, для всіх посад внутрішніх аудиторів, визначених посадовим розписом, мають бути розроблені посадові інструкції внутрішніх аудиторів;

3) організація процесу аудиторського контролю. До основних елементів організації процесу здійснення внутрішнього аудиту належать планування та документування перевірок, використання роботи інших аудиторів, спеціалістів, експертів і працівників підприємства.

Щодо створення служби внутрішнього аудиту на підприємстві, то слід відмітити, що це досить складний процес, який потребує вирішення низки методологічних та організаційно-технічних проблем.

С. І. Жмінько, О. І. Швирьова [8, с. 78] організацію служби внутрішнього аудиту рекомендують проводити за такими основними етапами:

1) виявлення і чітке визначення кола питань, для вирішення яких формується служба внутрішнього аудиту, побудова системи цілей створення служби у відповідності з політикою підприємства;

2) визначення основних функцій, необхідних для досягнення поставлених цілей;

3) об'єднання однотипних функцій у групи і формування на їх основі структурних одиниць (ланок) служби, які спеціалізуються на виконанні цих функцій;

4) розробка схем взаємовідносин, визначення обов'язків, прав і відповідальності для кожної структурної одиниці, документальне закріплення всього цього в посадових інструкціях і положеннях про бюро служби внутрішнього аудиту;

5) об'єднання вищевказаних структурних одиниць в єдине ціле – службу внутрішнього аудиту, визначення її оргстатусу і, у відповідності з визначеним переліком цілей, задач і функцій структурних одиниць, розробка і документальне закріплення Положення про службу внутрішнього аудиту;

6) інтеграція служби внутрішнього аудиту з іншими ланками структури управління підприємством;

7) розробка внутріфірмових стандартів внутрішнього аудиту і кодексу етики;

8) підготовка стратегічного плану служби внутрішнього аудиту;

9) створення структури звітності;

10) прийняття положення про співробітництво з незалежною аудиторською службою.

Процес проведення внутрішнього аудиту на підприємстві є основною ділянкою функціонування служби внутрішнього аудиту, яка полягає в перевірці діяльності структурного підрозділу та винайденні шляхів її удосконалення. Під час організації процесу внутрішнього аудиту слід пам'ятати, що для перевірки різних об'єктів на підприємстві здійснення внутрішнього аудиту буде включати різні етапи, проте організація процесу внутрішнього аудиту матиме стандартне наповнення:

- планування перевірок, включаючи зустрічі на інших підприємствах;
- накопичення фактів та інформації про діяльність підрозділів;
- вивчення фактичного стану діяльності підрозділів;
- оцінка адекватності системи управління та контролю;
- підготовка підсумкових висновків та рекомендацій (підготовка звіту).

При плануванні необхідно враховувати цілі й завдання об'єкта аудиторської перевірки, а також використовувати об'єктом засоби контролю за їх виконанням; істотні ризики, що стосуються об'єкта аудиторського завдання, його цілей, ресурсів і господарської діяльності; методи зниження ризиків у припустимих межах; достатність і ефективність систем контролю і управління ризиками певного об'єкта аудиту порівняно з найбільш прийнятною для нього моделлю контролю; можливість значного удосконалення систем контролю і управління ризиками.

У процесі організації внутрішнього аудиту необхідно пам'ятати, що він повинен бути організований на такому рівні, щоб результат діяльності служби внутрішнього аудиту об'єктивно відображав діяльність підрозділу, який перевіряється, а також був доступний для розуміння всім користувачам такої інформації.

Для виконання даної умови внутрішнім аудиторам необхідно дотримуватись наступних принципів [9, с. 51]:

- однаковості – кожна аудиторська перевірка здійснюється за однією, офіційно встановленою процедурою. Це забезпечує її впорядкованість, однозначність та порівняння;

- системності – планування та проведення аудиторських перевірок за різними процесами здійснюється з урахуванням встановленого їх структурного взаємозв'язку;

- документального оформлення – проведення кожної аудиторської перевірки певним чином документально оформляється для того, щоб забезпечити зберігання і порівняння інформації про фактичний стан об'єкта;

- попередження – кожна аудиторська перевірка планується, і персонал підрозділу, який проходить аудиторську перевірку, попереджається завчасно про цілі, ділянки, терміни і методи проведення аудиторської перевірки з тим, щоб забезпечити аудиторам необхідний рівень довіри і виключити можливість ухилення персоналу від надання і демонстрації всіх даних, які вимагаються;

- регулярності – аудиторські перевірки проводяться з певною періодичністю з тим, щоб усі процеси системи і всі підрозділи організації були об'єктом постійного аналізу та оцінювання з боку керівництва організації;

- незалежності – особи, що проводять аудиторські перевірки, не несуть прямої відповідальності за діяльність, що перевіряється, і не повинні залежати від керівництва підрозділу, який проходить аудиторську перевірку, з тим, щоб виключити можливість необ'єктивних і упереджених висновків аудиторських перевірок;

- відкритості – результати кожної аудиторської перевірки носять відкритий характер, тобто є доступними для ознайомлення будь-яким працівником перевіреного підрозділу.

Розглядаючи питання щодо форми організації служби внутрішнього аудиту на окремому підприємстві, слід відзначити, що це повинно вирішуватися власником або керівником в залежності від цілей та задач, поставлених перед цією службою. У будь-якому випадку служба внутрішнього аудиту повинна бути укомплектована професійно придатними, кваліфікованими кадрами, які здатні виконати покладені на них функціональні обов'язки.

Таким чином, ефективність організації внутрішнього аудиту залежить від належної організації процесу аудиту, служби і праці аудиторів. Функціонування служби внутрішнього аудиту на підприємстві, за умови додержання вимог до її організації, є надійною гарантією недопущення в майбутньому необґрунтованих

і незаконних дій працівників підприємства, неправильних та неефективних управлінських рішень.

Висновки. Узагальнюючи результати дослідження, зазначимо, що наявність ефективного внутрішнього аудиту стає невід'ємною складовою успішного розвитку господарської діяльності в умовах швидких змін зовнішнього середовища, ускладнення процесів управління, розподілу функцій володіння та управління бізнесом. Використання знань і досвіду внутрішніх аудиторів для виявлення внутрішніх резервів підприємства, визначення пріоритетних напрямів його розвитку, оцінки ризиків і управління дає змогу підвищити фінансову стійкість і конкурентоспроможність підприємства.

Бібліографічні посилання

1. **Бутинець Ф. Ф.** Аудит : [підруч.] / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : ПП «Рута», 2002. – 672 с.
2. **Дорош Н. І.** Сутність та призначення внутрішнього аудиту / Н. І. Дорош // Вісник ЖДТУ. – 2006. – № 1(35). – С. 41–46.
3. **Кулаковська Л. П.** Організація і методика аудиту : [навч. посіб.] / Л. П. Кулаковська, Ю. В. Піча. – К. : Каравела, 2004 – 568 с.
4. **Бурцев В. В.** Внутренний аудит компании: вопросы организации и управления / В. В. Бурцев // Финансовый менеджмент. – 2003. – № 4. – С. 35–49.
5. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики : пер. з англ. / [О. В. Селезньов, О. Л. Ольховікова, О. В. Гик та ін.]. – К. : ТОВ «ІАМЦ АУ «Статус», 2006. – 1152 с.
6. Національні нормативи аудиту. Кодекс професійної етики аудиторів України. – К. : Основа, 1999. – 274 с.
7. Організація та методика аудиту підприємницької діяльності : [навч. посіб.] / О. А. Петрик, В. Я. Савченко, Д. Є. Свідерський; за ред. О. А. Петрик. – К. : КНЕУ, 2008. – 472 с.
8. **Жминько С. І.** Внутренний аудит / С. І. Жминько, О. І. Швырева, М. Ф. Сафонова. – Ростов н/Д. : Феникс, 2008. – 316 с.
9. **Немченко В. В.** Практичний курс внутрішнього аудиту : [підруч.] / В. В. Немченко, В. П. Хомутенко, А. В. Хомутенко ; за ред. В. В. Немченко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.
10. Аудит : [навч. посіб.] / Л. М. Янчева, З. О. Макєєва, А. О. Баранова [та ін.]. – К. : Знання, 2009. – 335 с.

Надійшла до редколегії 02.04.2012

С. Я. Касян, В. Р. Приходько*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***УПРАВЛІННЯ ПОТОКАМИ ТОВАРНИХ РЕСУРСІВ
ПРИ ФОРМУВАННІ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ**

Відображено підходи до управління потоками товарних ресурсів для забезпечення ефективної маркетингової політики підприємств України. Розглянуто проблеми формування товарного асортименту, визначення його особливості, а також вибір стратегії розширення асортименту. Запропоновано послідовність управління потоками товарних ресурсів підприємств, спрямовану на адаптацію асортименту продукції до структури та обсягу ринкової пропозиції. Це дозволяє обґрунтувати вплив зміни асортименту продукції на управління маркетинговою діяльністю підприємств на підставі наведених позицій.

Ключові слова: управління, асортимент, товарна номенклатура, товарний портфель, політика диференціації, стратегії диверсифікації, стандартизація, потоки товарних ресурсів.

Отражены подходы к управлению потоками товарных ресурсов для обеспечения эффективной маркетинговой политики предприятий Украины. Рассмотрены проблемы формирования товарного ассортимента, определение его особенности, а также выбор стратегии расширения ассортимента. Предложена последовательность управления потоками товарных ресурсов предприятий, направленная на адаптацию ассортимента продукции к структуре и объему рыночного предложения. Это позволяет обосновать влияние изменения ассортимента продукции на управление маркетинговой деятельностью предприятий на основании приведенных позиций.

Ключевые слова: управление, ассортимент, товарная номенклатура, товарный портфель, политика дифференциации, стратегии диверсификации, стандартизация, потоки товарных ресурсов.

The article describes the approaches to the management of trade flows of resources to ensure effective marketing policy of the enterprises of Ukraine. The problems of formation of product lines, defining its characteristics, as well as the choice of strategy diversification. It is offered sequence of management of flows of commodity resources of the enterprises, directed on adaptation of assortment of production to structure and volume of the market suggestions. This allows us to prove the influence of changes in product mix to manage the marketing activities of enterprises on the basis of the positions.

Key words: management, assortment, tovarnaya nomenclature commodity portfolio, dyfferentsyatsyy politics, strategy diversification, standardization, streams trademarks resources.

У сучасних ринкових умовах в Україні збільшується асортимент товарів, значна частина якого представлена продукцією недостатньо високої якості, що не відповідає сучасним світовим вимогам. Ринкові можливості вітчизняних підприємств зумовлюються правильно розробленою та послідовно реалізованою маркетинговою товарною політикою. Саме на основі вивчення ринку і перспектив його розвитку підприємства отримують вихідну інформацію для вирішення питань, пов'язаних з формуванням товарного асортименту, його управлінням та вдосконаленням.

Якісні та кількісні показники товарного асортименту підприємства виступають основними детермінантами формування його конкурентоспроможності як здатності конкурувати та відповідати вимогам споживачів. Це й зумовлює актуальність обраної теми даного дослідження.

Неефективне управління маркетинговою товарною політикою підприємств проявляється в наявності помилок при виборі товару, незнанні його властивостей, характеристик, умов зберігання, транспортування, неправильній оцінці його якості, що призводить до втрат та збитків. Тому формування засад маркетингової товарної політики має велике значення в досягненні економічної ефективності управління підприємствами.

Метою даної статті є удосконалення теоретико-методичних засад управління потоками товарних ресурсів, а саме асортиментом та номенклатурою продукції в маркетинговій товарній політиці підприємств.

Об'єктом дослідження є процес управління потоками товарних ресурсів та асортиментом підприємств.

Відповідно до мети в даній роботі поставлені такі завдання:

- визначити особливості формування товарного асортименту на підприємствах;
- уточнити роль асортиментної політики у забезпеченні ефективної маркетингової діяльності підприємств;
- сформулювати послідовність управління потоками товарних ресурсів підприємств, спрямовану на адаптацію асортименту продукції до структури та обсягу ринкового попиту;
- обґрунтувати вплив змін асортименту продукції на управління маркетинговою діяльністю підприємств.

Дослідженням проблематики управління потоками товарних ресурсів при формуванні асортиментної політики підприємств займаються такі вчені, як: О. М. Азарян, Г. Ассель, Н. О. Бабенко, І. Березин, С. С. Гаркавенко, О. В. Зозульов, В. Я. Кардаш, Р. Патора, В. Руделіус, А. В. Самчук, О. І. Сидоренко, О. А. Смирнова, І. А. Соловйов, І. В. Цимбалюк, Н. І. Чухрай, В. Н. Юрьєв та інші.

Але зараз роль асортиментної політики у маркетинговій діяльності підприємства недооцінена, тому ця політика потребує більш ретельного дослідження та визначення її значення для ефективної діяльності підприємства.

При управлінні рухом товарних ресурсних потоків важливо узгоджувати та координувати динаміку позицій, що посідають певні групи товарів у асортиментній програмі підприємств.

Науковці найдоречніше визначають номенклатуру чи товарний асортимент як сукупність продукції, що випускається підприємством та спрямовується для реалізації на ринок. Товари, в свою чергу, можна поділити на асортиментні групи, які залежать від споживчих особливостей, якості та цінності продукції.

Застосування широкого асортименту в маркетингу ефективне, оскільки дозволяє диверсифікувати товарну пропозицію, орієнтуватися на вимоги певних сегментів споживачів та стимулювати збут. Одночасно такий асортимент потребує залучення широкого набору ресурсів, які застосовуються в процесі організації та координації збуту продукції. Глибокий асортимент побудований шляхом пропозиції подібних товарів різним сегментам ринку. Такий асортимент дозволяє максимізувати використання місця в торговельних точках, створює певні конкурентні переваги продукції та сприяє організації ефективних відносин з основними дилерами. Однак організація товарних ресурсних потоків на основі подібного асортименту збільшує витрати на підтримку запасів, модифікацію продукції та виконання замовлень.

Крім того, важливим є аналіз критеріїв диференціації між двома подібними асортиментними позиціями. Управління порівнянним асортиментом товарної пропозиції дає змогу підприємству спеціалізуватися в сфері маркетингу і виробництва, підвищити цінність торговельної марки та забезпечити ефективний розподіл створених товарних потоків. Слабка динамічність товарного асортименту може спричинити збільшення загроз з боку зовнішнього оточення для підприємств, підвищення частоти коливань у збуті, уповільнення маркетингового потенціалу зростання через те, що потоки управлінської інформації спрямовуються на координацію обмеженого асортименту товарів.

Управління товарною номенклатурою продукції передбачає планування переліку груп товарів, пропонованих продавцями, та погодження структури номенклатури продукції. Так, наприклад, центр гуртової торгівлі «МЕТРО Кеш енд Кері» в Україні пропонує своїм споживачам широкий вибір товарів відомих торговельних марок, що становлять близько 90 % асортименту та складаються з продовольчих і непродовольчих товарів. А інші 10 % становлять товари під власними марками, такими як Aro, Metro Quality, H-Line тощо (близько 600 найменувань) [5, с. 442].

Номенклатура як економічна категорія має укрупнений характер, оскільки аналізуються асортиментні групи, а номенклатура продукції є переліком асортиментних груп продукції чи товарів.

Управління асортиментом продукції базується на плануванні та організації підбору предметів, визначенні сукупності їх найменувань за певними ознаками. З цієї точки зору асортимент може бути простим або складним, вузьким або широким. Така класифікація передбачає виокремлення груп однорідної продукції або товарів за ознакою виду, сорту, марки і т. п. Формуються асортиментні групи, в межах яких предмети мають певну схожість. Також можна розрізняти асортимент продукції (виробляється підприємством) та асортимент товарів (пропонується споживачам цього продавця) [1, с. 22].

Наприклад, асортимент продукції ТОВ «Бровар» складається з 14 сортів пива, яке виготовляє та в подальшому реалізовує підприємство. А асортимент товарів національної мережі «АТБ-маркет» охоплює близько 1200 назв та складається в основному з продуктів харчування, вироблених підприємствами різних галузей.

Щодо промислових підприємств встановлюється виробничий асортимент продукції. На торговельних підприємствах приділяють дослідницьку увагу управлінню торговим асортиментом товарів. Виробничий асортимент відображає спеціалізацію підприємства та служить підставою для укладення договорів поставки товарних ресурсів. А торговий асортимент дозволяє судити про масштаби можливостей торгового підприємства задовольняти потреби населення [6, с. 152].

Маркетинговий підхід до управління товарною політикою ґрунтується на плануванні номенклатури й асортименту продукції, яке повинно реалізовуватися завдяки дослідженням потреб та стану ринку. Тобто маркетингова діяльність підприємств при управлінні товарними ресурсними потоками повинна базуватися на вивченні ринку, аналізі попиту, прогнозі продажів, забезпеченні найбільш повного задоволення суспільних потреб. Задоволення ж, у свою чергу, досягається розробкою і виробництвом відповідних сформованому попиту нових товарів, інтеграцією маркетингових комунікацій, що стимулюють збут продукції, створенням служб сервісу, які супроводжують процес споживання товару.

Варто зазначити, що в сучасних ринкових умовах споживачі диктують учасникам ринку засади вибору методів до управління товарним асортиментом. У зв'язку з цим можна сказати, що асортиментна політика сприяє досягненню конкурентних переваг економічними агентами. Питання диверсифікації асортиментної політики визначається впливом такого комплексу складових, як: галузь, товарна група, розміри фірми та інші кон'юнктурні чинники.

Підтримуємо позицію І. А. Соловйова, А. В. Самчука, І. В. Цимбалюка, які вважають, що вибір асортиментної стратегії має ґрунтуватися на оцінці динаміки грошових потоків, викликаних зміною асортименту, а також на прогнозі стану грошових потоків у перспективі [6, с. 18].

На практиці важливо виокремлювати підходи до розширення асортименту товарів, вибору стратегії управління асортиментом. Так, наприклад, маркетингова стратегія «МЕТРО Груп» ґрунтується на двох ключових засадах: 1) досягнення стало-го зростання ринкової вартості компанії; 2) оптимізація концепції мерчандайзингу, поліпшення структури продуктового портфеля та підрозділів групи [5, с. 442].

Зазначимо, що розширення асортименту товарів та послуг поводить збільшення витрат, що впливає на оцінку позитивних фінансових результатів від змін в асортименті підприємств. Розширення асортименту продукції може мати й рекламний характер. Очевидно, що формування асортиментної тактики підприємства прямо чинить вплив на організацію збутової діяльності, що дає змогу збільшити обсяги реалізації продукції підприємства.

Важливим є підхід О. В. Зозульова до визначення методів аналізу товарного портфеля підприємств. Вчений вдало зауважує про взаємозв'язок методів управління товарним портфелем з організацією стратегічного планування підприємств [3, с. 451]. Планування товарного портфеля він доречно пропонує здійснювати на основі застосування матричних (матриця Бостонської консалтингової групи, матриця Мак Кінсі та матриця керованої політики (DPM – Directional policy matrix)) та економіко-математичних методів. Погоджуємося з думкою дослідника, що досягнення ефективного управління товарними ресурсними потоками можливе завдяки порівняльному критичному аналізу економічних та маркетингових показників за комплексом зазначених методів [3, с. 452–466].

З урахуванням встановлених особливостей управління потоками товарних ресурсів пропонуємо обґрунтовану послідовність дій і ринкових процесів, спрямовану на адаптацію асортименту продукції до структури та обсягу ринкового попиту (рис. 1).

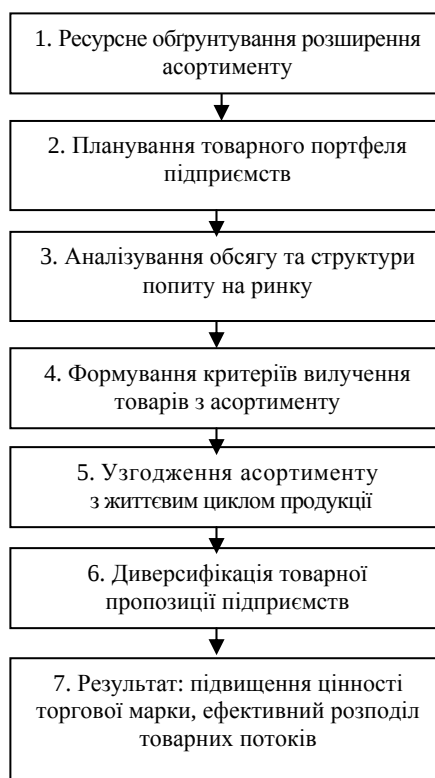


Рис. 1. Послідовність управління потоками товарних ресурсів підприємств, спрямована на адаптацію асортименту продукції до структури та обсягу ринкового попиту
(поглиблено авторами на основі [3, с. 451; 5, с. 442, 450])

Впровадження наведеної послідовності в маркетингову діяльність підприємств дасть змогу поліпшити координацію при управлінні потоками товарних ресурсів, підвищити значення фінансових потоків, що надходять. Погоджуємося з позицією Г. Ассель, С. С. Гаркавенко щодо важливості погодження управління товарними потоками підприємств за трьома рівнями: марочним, асортиментним, номенклатурним. При цьому слід безперервно формувати та узгоджувати склад товарних ліній з запитами цільових груп споживачів на товарних ринках. При погодженні та координуванні товарних потоків, дійсно, слід визначити зміни ширини, глибини, насиченості та гармонійності показників номенклатури, про що слушно зазначає С. С. Гаркавенко [2, с. 263–266].

При управлінні маркетинговою товарною політикою варто керуватися нормами стандартизації товару. Стандартизація дозволяє досягти таких результатів, як: зниження витрат на виробництво, розподіл, збут і обслуговування, уніфікація елементів комплексу маркетингу та прискорення окупності капіталовкладень. А якщо підприємство працює не на повну силу та його маркетинг не змінюється відповідними темпами, то ймовірність появи нововведень знижується. Неефективне управління асортиментною політикою підприємств впливає на зміни перебігу маркетингових процесів, а саме – на формування показників ринкової ефективності. З метою підвищення економічної ефективності підприємства організовують систематичний контроль за ринковим рухом товарів, відповідно до життєвих циклів продукції.

Як справедливо зазначає В. Я. Кардаш, саме досягнення бажаних обсягів збуту віддзеркалює ефективність управління товарними потоками підприємств. При цьому він доречно наголошує на необхідності використання АВС-аналізу як інструменту маневрування асортиментною програмою підприємств. Вчений підкреслює важливість встановлення необхідних параметрів політики позиціонування товару як елементу оцінки товарної пропозиції, правильно акцентуючи на ролі логістики в управлінні товарними потоками. Підкреслюючи необхідність проведення диверсифікації для досягнення ринкової ефективності, дослідник виокремлює такі види стратегій диверсифікації маркетингової товарної політики підприємств, як: концентрична, вертикальна, латеральна диверсифікації [4, с. 163, 166–167]. Вважаємо, диверсифікація при управлінні потоками товарних ресурсів підприємств є вельми необхідною, тому вона як процес й виступає окремим етапом № 6 у пропонованій нами послідовності (рис. 1).

В. Руделіус, О. М. Азарян, Н. О. Бабенко, О. І. Сидоренко, Л. С. Макарова справедливо наголошують, що ухвалення рішення про виведення товару з асортиментної програми, продовження його реалізації відбувається на основі кількісних вимог до продукції: підвищення частки на ринку, формування обсягу продажів, потоку прибутку. Якщо товар припиняє відповідати наведеним критеріям, то цим визначається характер рішення з його вилучення [5, с. 450].

У випадку відсутності у виробника системи критеріїв вилучення товарів з асортиментної програми та у разі недостатньо повного проведення оцінки виготовлених і реалізованих товарів управління потоками товарних ресурсів, асортиментом підприємств буде неефективним, що може призвести до негативних маркетингових результатів. Також слід на основі наскрізного характеру економічної діяльності підприємств з урахуванням кожного етапу створюваного «ланцюга цінностей» від виробника до споживача формувати концептуальні засади в сфері

маркетингової товарної політики щодо визначення підходів до управління асортиментом продукції.

Висновки. Отже, управління асортиментною політикою підприємств повинне здійснюватися на засадах координації маркетингових інновацій і провідного досвіду ринкового аналізу, оптимізації потоків товарних та фінансових ресурсів у контексті формування конкурентоспроможності продукції та послуг. Управління потоками товарних ресурсів має бути побудовано на основі ресурсного обґрунтування розширення асортименту, комплексного узгодження асортименту з життєвим циклом продукції та диверсифікації товарної пропозиції підприємств. Ефективне управління потоками товарних ресурсів на базі комплексу підходів до планування збалансування асортименту дає змогу підвищити маркетинговий потенціал підприємств, прискорити потік спрямованих до споживачів ринкових цінностей.

Бібліографічні посилання

1. **Березин І.** Ловушка ассортимента / І. Березин // Лаборатория рекламы, маркетинга и PR. – 2005. – №1 (38). – С. 22–25.
2. **Гаркавенко С. С.** Маркетинг : [підруч.] / С. С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2002. – 712 с.
3. **Зозулев А. В.** Промышленный маркетинг: рыночная стратегия : [учеб. пособ.] / А. В. Зозулев. – К. : Центр учебной литературы, 2010. – 576 с.
4. **Кардаш В. Я.** Маркетингова товарна політика : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / В. Я. Кардаш. – К. : КНЕУ, 2003. – 250 с.
5. **Руделіус В.** Маркетинг : [підруч.] / В. Руделіус, О. М. Азарян, Н. О. Бабенко та ін. ; ред.-упор. О. І. Сидоренко, Л. С. Макарова. – 3-тє вид. – К. : Навчально-методичний центр «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2008. – 648 с.
6. **Соловійов І. А.** Асортиментна політика підприємств роздрібної торгівлі / І. А. Соловійов, А. В. Самчук, І. В. Цимбалюк // Маркетингові дослідження. – 2004. – № 2. – С. 17–20.
7. **Юрьев В. Н.** Маркетинг на промышленном предприятии : [учеб. пособ.] / В. Н. Юрьев, О. А. Смирнова. – М. : Нестор, 2002. – 187 с.
8. **Хрипач В. Я.** Экономика предприятия / В. Я. Хрипач, Г. З. Суша. – Мн. : Экономпресс, 2000. – 464 с.
9. **Чухрай Н.** Товарна інноваційна політика : [підруч.] / Н. Чухрай, Р. Патора. – К. : КОНДОР, 2006. – 398 с.

Надійшла до редколегії 12.06.2012

О. В. Коломицева, Н. В. Васюк*Черкаська філія ПВНЗ «Європейський університет»***ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Досліджено та проаналізовано показники розвитку інноваційно активних підприємств машинобудування України. Проведено аналіз сучасного стану інноваційних процесів машинобудування. Зроблено висновок про поглиблення негативних тенденцій інноваційних процесів галузі машинобудування.

Ключові слова: машинобудівні підприємства, інноваційний процес, конкурентоспроможність продукції, інноваційний розвиток, інноваційно активні підприємства.

Исследованы и проанализированы показатели развития инновационно активных предприятий машиностроения Украины. Проведен анализ современного состояния инновационных процессов машиностроения. Сделан вывод об углублении негативных тенденций инновационных процессов отрасли машиностроения.

Ключевые слова: машиностроительные предприятия, инновационный процесс, конкурентоспособность продукции, инновационное развитие, инновационно активные предприятия.

Investigated and analyzed the performance of innovation active enterprises of mechanical engineering of Ukraine. The analysis of the current state of innovation processes engineering. The conclusion about the deepening of the negative trends of innovative process engineering.

Key words: machine-building enterprises, innovative process, competitive products, innovative development, innovation active enterprises.

Машинобудування – одна з провідних галузей промисловості. Тому інтенсивність інноваційних процесів машинобудівної галузі є головною рушійною силою технологічного розвитку як окремих галузей, так і національної економіки України загалом. Адже дана галузь створює найактивнішу частину основних виробничих фондів – знаряддя праці, які забезпечують рівень конкурентоспроможності на світових ринках [1].

Інноваційні процеси машинобудівної галузі були досліджені багатьма науковцями, серед яких П. Г. Перерва, С. А. Мехович, С. В. Колесов, В. Ситніченко, Д. Малащук та інші. Але, зважаючи на вимоги сьогодення, аналіз, дослідження та впровадження інновацій для підвищення конкурентоспроможності галузі вимагають подальшого вивчення.

Метою дослідження є виявлення проблем ефективності впровадження інноваційних процесів та визначення завдань, що мають бути вирішені для перетворення машинобудування на конкурентоспроможну та сприятливу до інновацій галузь.

Машинобудування є однією з найважливіших галузей економіки України, яка може стати потужною сферою застосування наукових досягнень. Оцінка наявності в Україні інноваційно активних підприємств машинобудування засвідчує позитивні тенденції 2006–2007 років, що вказує на прагнення галузі інноваційно розвиватися та вдосконалюватися. Винятковим роком є період кризи 2008 р., наслідком якого є розформування значної кількості технологічно активних підприємств. Характеризуючи роль машинобудування в промисловості, відмітимо, що частка інноваційно активних підприємств машинобудівного комплексу в загальній структурі промисловості становить на 31.12.2010 р. – 28,5 %, порівнюючи з 2006 роком, в якому частка сягала 32,2 %, рівень зменшився на 3,7 % (рис. 1) [2].

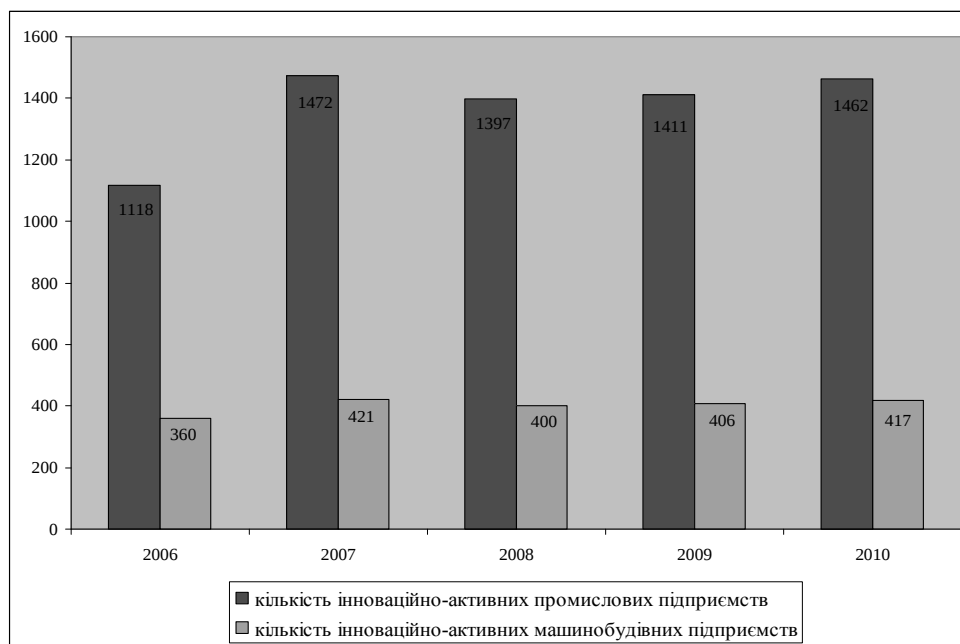


Рис. 1. Інноваційно активні підприємства промисловості України та машинобудування за 2006–2010 рр.

У середньому, за період 2006–2010 рр., питома вага інноваційно орієнтованих підприємств машинобудівного комплексу склала 29,3 %. За сучасного інноваційно-прогресивного ринку такий рівень активності є замалим для ефективної великомасштабної роботи. В зв'язку з цим, на сьогодні достатньо гостро стоїть питання про своєчасність реалізації інноваційних можливостей, впровадження стратегічних планів, проектів, програм.

Щодо структури інноваційно активних підприємств машинобудівного комплексу, то слід відзначити, що переважають підприємства з виробництва машин та устаткування (протягом 2006–2010 рр. питома вага зберігається на рівні 43–45 %) (рис. 2).

Оцінюючи фінансування інноваційної діяльності за видами промислової діяльності в цілому та за рахунок власних джерел у 2010 році (рис. 3), слід відзначити: найбільшими темпами відбувається фінансування інноваційної діяльності таких галузей промисловості, як хімічна та нафтохімічна промисловість і машинобудування. Помітним є значний фінансовий потенціал галузі машинобудування, – це єдина галузь промисловості, фінансування інноваційної діяльності якої на 48,9 % здійснюється за рахунок власних джерел. Разом з нею ще можна відмітити хімічну та нафтохімічну промисловість (12,3 %) та виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (11,2 %).

Інноваційний напрямок розвитку машинобудівної галузі підтверджує також аналітична оцінка кількості впроваджених нових технологічних процесів на промислових підприємствах за видами економічної діяльності (табл. 1).

Загалом інноваційна активність промисловості України є недостатньою. Питома вага інноваційно активних промислових підприємств у загальній структурі суб'єктів ЄДРПОУ промисловості на 31.12.2010 р. становить лише 1,1 %, в тому числі машинобудівного комплексу в структурі промисловості – близько 14,0 % [2].

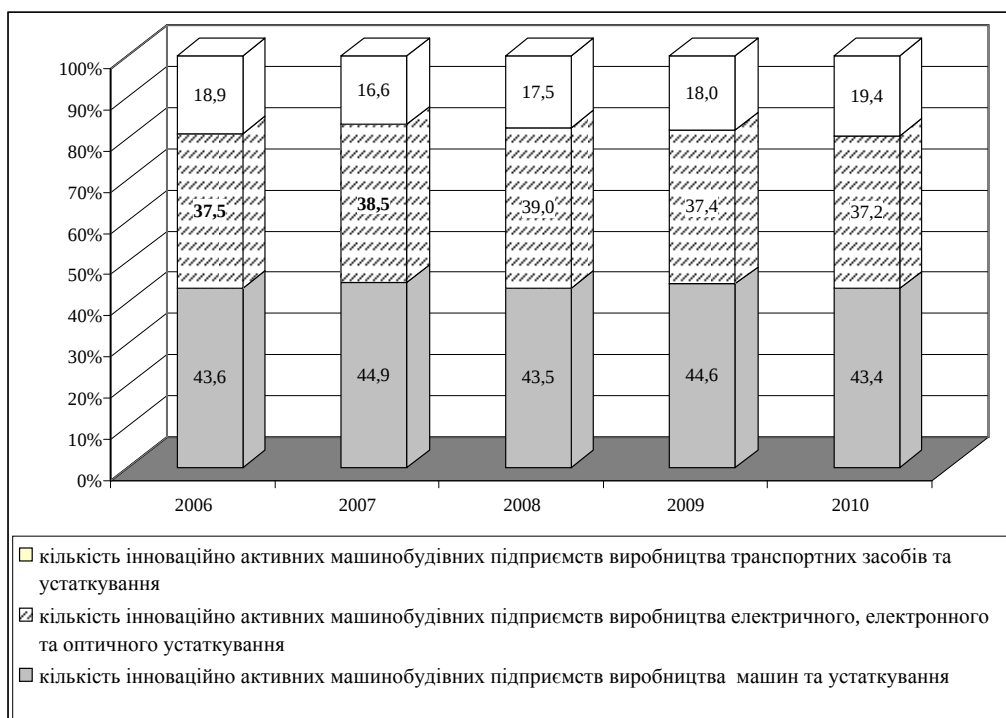
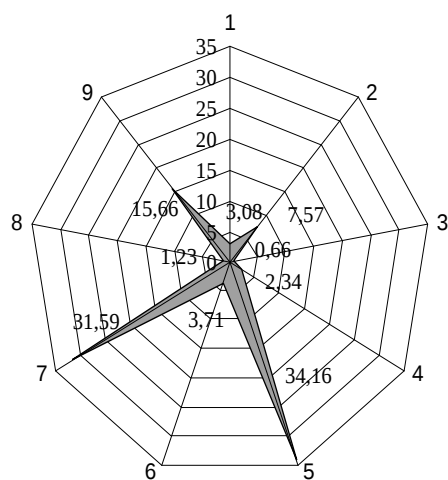
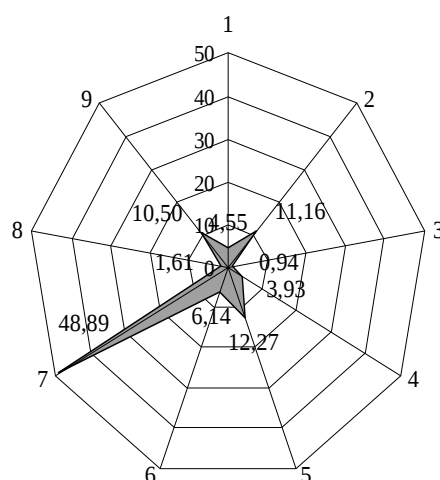


Рис. 2. Структура інноваційно активних підприємств машинобудівного комплексу



Структура фінансування інноваційної діяльності за видами економічної діяльності у 2010 р.



Структура фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств за рахунок власних джерел у 2010 р.

Рис. 3. Фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств за джерелами та видами економічної діяльності у 2010 році: 1 – добувна промисловість; 2 – виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів; 3 – легка промисловість; 4 – виробництво коксу, продуктів нафтопереробки; 5 – хімічна та нафтохімічна промисловість; 6 – металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів; 7 – машинобудування; 8 – виробництво та розподілення електроенергії, газу та води; 9 – інші види промисловості

Таблиця 1

**Динаміка та структура впровадження нових технологічних процесів
на промислових підприємствах за видами економічної діяльності**

Промисловість за видами економічної діяльності	Динаміка впровадження нових технологічних процесів				Структура впровадження нових технологічних процесів			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Промисловість	1419	1647	1893	2043	100,0	100,0	100,0	100,0
Добувна промисловість	15	24	19	19	1,1	1,5	1,0	0,9
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	210	174	181	218	14,8	10,6	9,6	10,7
Легка промисловість	50	47	21	27	3,5	2,9	1,1	1,3
Виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	19	10	4	3	1,3	0,6	0,2	0,1
Хімічна та нафтохімічна промисловість	135	139	107	109	9,5	8,4	5,7	5,3
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	58	101	81	82	4,1	6,1	4,3	4,0
Машинобудування	755	996	1351	1428	53,2	60,5	71,4	69,9
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	29	31	34	52	2,0	1,9	1,8	2,5
Інші	148	125	95	105	10,4	7,6	5,0	5,1

Дані таблиці 1 наочно показують переваги машинобудівного комплексу в структурі промисловості України за впровадженням нових технологічних процесів протягом 2007–2010 років (на кінець 2010 року 70 % впроваджень технологічних процесів стосуються саме машинобудівних підприємств).

Повільні темпи трансформації галузі машинобудування в потужний високо-технологічний комплекс зумовлені, перш за все, відсутністю активної інвестиційної політики. Згідно з Законом України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 № 1560-XII зі змінами та доповненнями, машинобудування є однією зі стратегічно важливих та пріоритетних галузей інвестування, однак вищепроведений аналіз фінансування інноваційної діяльності доводить байдужість державних органів влади до розвитку галузі, що призводить до згорання значної кількості перспективних проектів, що, в свою чергу, призводить до зменшення інвестиційної привабливості та втрати закордонних інвесторів.

За даними Державного комітету статистики, інвестиції в основний капітал машинобудування в 2009 році зменшились на 2625 млн грн, що становить 147,0 % до аналогічного періоду 2008 р. (інвестиції у виробництво машин і устаткування скоротились на 21,7 %, у виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування – на 39,4 %, у виробництво транспортних засобів та устаткування – на 59,7 %). У 2010 р. відбулися позитивні зрушення відносно 2009 р. – на 23,5 % (або на 836 млн грн), хоча їх рівень є недостатнім для створення сприятливих умов розвитку та вирішення проблем інвестиційної привабливості.

Інноваційна діяльність у машинобудуванні України вимагає врахування фактора глобалізації, який проявляється в трьох основних напрямках: інформаційному, економічному, технічному.

Головною особливістю перетворень, що відбуваються в сучасній економіці, є перехід від індустріального до постіндустріального виробництва, основною ознакою якого є інформація. Знання стають безпосереднім і вирішальним чинником виробництва. Згідно з даними провідних вітчизняних науковців, виробнича структура інформаційної економіки має такий вигляд:

1. Телекомунікаційне устаткування, в тому числі різноманітні капітальні системи і пристрої, засоби передачі інформації і повідомлень, устаткування користувачів телекомунікаційних систем.

2. Електронне конторське устаткування, медична, промислова електроніка і комп'ютерні системи.

3. Напівпровідникові прилади і компоненти.

4. Побутова електроніка.

Найбільш динамічно розвиваються: виробництво персональних комп'ютерів, виробництво конторського периферійного устаткування, виробництво засобів зв'язку, надання різноманітних послуг.

Всі види діяльності, що уособлюють інформаційну систему, згідно з існуючою класифікацією, відносяться до машинобудування і, в першу чергу, його підсекції DL – виробництво електричного та електронного устаткування. Але саме цей вид діяльності відрізняється найменшою активністю [3].

Разом з відсутністю активної інвестиційної підтримки як з боку держави, так і з боку закордонних інвесторів, значним бар'єром входу в світове високорозвинене машинобудування є високий ступінь залежності розвитку вітчизняного машинобудування від зовнішньоекономічної діяльності та дія факторів, що перешкоджають використанню сприятливих можливостей, а саме:

- брак експортної інфраструктури для нафтогазового сектору, що гальмує збільшення обсягів видобутку;
- дефіцит сучасної транспортної інфраструктури;
- перевантаження енергетичної системи, що серйозно гальмує розвиток нових виробництв у регіонах, що динамічно розвиваються;
- технологічне відставання не тільки від розвинених країн, але й за деякими напрямками від нових економік, що розвиваються.

Слід зазначити, що для успішного освоєння новітніх технологій сьогодні в країні не вистачає людських ресурсів необхідної кваліфікації. Великий бізнес неохоче інвестує в галузі вітчизняного машинобудування, віддаючи перевагу «зніманню вершків» у високододатковому сировинному секторі (газ, алюміній, мінеральні добрива й т. д.); інноваційно активний малий і середній бізнес залишається пасинком у держави. Визначені вище проблеми мають структурний характер, їхнє вирішення потребує величезних зусиль протягом багатьох років. А за цей час провідні країни світу підуть ще далі в економіці знань.

Прогресивний розвиток машинобудівного комплексу в сучасних умовах соціально-економічних трансформацій залежить від потужного експортного потенціалу галузі, за 2010 р. більше 50 % продукції вітчизняного машинобудування було спрямовано на експорт. Найбільшу частку експортованої продукції складають механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку [4].

Сучасний стан зовнішньої торгівлі продукцією машинобудівних підприємств є достатньо нестабільним та важкопрогнозованим. Вітчизняний ринок машинобудування характеризується значним зменшенням попиту на нову продукцію галузі, зумовленим недостатнім рівнем платоспроможності підприємств та наданням переваги з боку споживачів ремонту існуючої продукції.

Висновки. Таким чином, машинобудування як стратегічно важлива галузь України характеризується розмежуванням, поліструктурністю, адаптивністю, синергичністю та протиентропійністю своєї структури, широким асортиментним колом продукції та активною практикою участі у територіальному і галузевому поділі праці.

Сучасний стан галузі не відповідає цілям і задачам підвищення довгострокової конкурентоспроможності економіки та зайняття стійких ринкових ніш на світових ринках наукоємної продукції. Все це припускає необхідність ефективної організації процесу стійкого розвитку підприємств машинобудування, забезпечення гнучкості й адаптації підприємств до змінних умов господарювання, для яких характерний високий ступінь невизначеності зовнішнього і внутрішнього середовища.

Бібліографічні посилання

1. **Ковалик Л. Н.** Потенціал інноваційного розвитку економіки / Л. Н. Ковалик // Фінанси України. – 2010. – № 3. – С. 17–26.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми, перспективи / під заг. ред. чл.-кор. НАН України Б. М. Данилишина. – Ніжин : ТОВ «Вид-во «Аспект-Поліграф», 2007. – С. 101.
4. **Політанська О. Л.** Інноваційні аспекти розвитку підприємств машинобудування / О. Л. Політанська // Вісн. нац. ун-ту водного госп-ва та природокористування. Економіка: зб. наук. пр. – Рівне : НУВГП, 2008. – Вип. 1(41). – С. 239–239.

Надійшла до редколегії 06.03.2012

В. С. Кузнецов*Донецкий национальный университет***МОДЕЛЬ ПЛАНИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ СФЕРЫ ИНФОРМАЦИОННОГО БИЗНЕСА**

Запропоновано підхід до формування моделі планування маркетингових заходів підприємствами сфери інформаційного бізнесу, реалізація якої дозволить управляти чинниками, що впливають на продаж інформаційних продуктів.

Ключові слова: інформаційний бізнес, планування маркетингових заходів, модель.

Предложен подход к формированию модели планирования маркетинговых мероприятий предприятиями сферы информационного бизнеса, реализация которой позволит управлять факторами, влияющими на продажу информационных продуктов.

Ключевые слова: информационный бизнес, планирование маркетинговых мероприятий, модель.

The article considered approach to a model of marketing activities planning in informative business which allows to manage factors, influencing on the sale of informative products.

Keywords: informative business, planning of marketing activities, model.

В современном мире продукты информационного бизнеса пользуются большим спросом. В Украине также наблюдается устойчивая тенденция к увеличению спроса на информационную продукцию, что ведёт за собой рост предложения и, как следствие, ужесточение конкуренции между предприятиями сферы информационного бизнеса. В то же время необходимо отметить, что рынок продаж программных продуктов в Украине близок к насыщению, поэтому его участники ищут новые способы борьбы между собой. Для ведения конкурентной борьбы очень важным элементом является маркетинг, поскольку именно правильное позиционирование продукта способно обеспечить успех компании в сфере информационного бизнеса. Среди зарубежных и отечественных ученых, изучавших проблемы разработки маркетинговых мероприятий, в том числе на предприятиях рынка информационных продуктов и услуг, особый интерес представляют работы [1; 2; 6; 7]. Однако, несмотря на широкий круг работ, разработка подходов к планированию маркетинговых мероприятий предприятиями сферы информационного бизнеса остается еще недостаточно исследованной.

Таким образом, целью данной статьи является разработка подхода к планированию маркетинговых мероприятий предприятиями сферы информационного бизнеса.

Прежде чем приступать к разработке подхода к планированию маркетинговых мероприятий предприятиями сферы информационного бизнеса, необходимо определить целевой сегмент. Для описания сегментов рынка информационных продуктов и услуг целесообразно воспользоваться работой [4], где предлагается классифицировать сегменты рынка на основе двух характеристик: кому предназначены продукты и услуги и что делается с помощью информационных продуктов и услуг для потребителя.

Так, следует различать клиентов по статусу юридических и физических лиц, поскольку для этих двух групп методы и приёмы, используемые для продвижения продуктов, будут значительно различаться. В рамках данной статьи в качестве целевого сегмента будут выбраны предприятия, целевая аудитория которых – юридические лица, т. е. представители других бизнесов или видов

деятельности. Следовательно, при разработке и продвижении информационных продуктов и услуг необходимо учитывать отраслевые особенности.

Одним из лучших фундаментальных инструментов маркетингового планирования, позволяющего осмысливать будущее предприятия, координировать усилия всех звеньев предприятия и прояснять цели маркетинговой политики, является концепция жизненного цикла товара.

Жизненный цикл описывается изменением показателей объема продаж и прибыли во времени и состоит из следующих стадий (число их у разных авторов колеблется от четырех до шести): внедрение или выход на рынок, фаза роста, фаза зрелости, фаза насыщения и спада [2; 4].

Несмотря на то, что описанный жизненный цикл проходит большинство товаров, для информационных продуктов и услуг существуют свои особенности общей длительности и продолжительности каждой стадии.

Очевидно, что каждая стадия жизненного цикла информационного продукта требует подбора соответствующих маркетинговых инструментов, используемых при определении спроса на товар, формировании цены и оценке конкурентоспособности по сравнению с товарами-аналогами.

На первой стадии выхода на рынок целью всех маркетинговых мероприятий является создание рынка нового товара. Специфика рынка информационных продуктов и услуг выражается в том, что условия инновационной экономики уже требуют наличия соответствующих информационных продуктов, и новый товар является востребованным.

На этапе роста посредством интенсивных маркетинговых мероприятий по стимулированию сбыта емкость рынка значительно увеличивается, а маркетинговые расходы распределяются на возросший объем информационного продукта.

Фаза зрелости характеризуется тем, что маркетинговые мероприятия по стимулированию сбыта достигают максимума эффективности.

На этапе насыщения рынка информационных продуктов и услуг обычно производители информационного продукта пытаются его совершенствовать, и здесь проявляется вторая особенность данного рынка – предложение информационного продукта с улучшенными характеристиками не обусловлено наличием платежеспособного спроса на него, а вызвано желанием компании создать рынок нового товара и, соответственно, увеличить рост продаж.

Основной причиной спада является появление в сегменте принципиально нового информационного продукта и, как следствие, резкое снижение объема продаж.

Таким образом, если покупателей информационного продукта разделить на категории новаторов и консерваторов, то в фазе зрелости будет наблюдаться следующая картина: часть покупателей проявит заинтересованность в появлении на рынке информационного продукта с улучшенными характеристиками и приобретет его, часть покупателей останутся равнодушными. Следовательно, длительность фазы зрелости информационного продукта зависит от эффективности маркетинговых мероприятий, направленных на то, чтобы убедить консерваторов в необходимости приобретения продуктов с улучшенными характеристиками.

Планирование маркетинговых мероприятий предприятиями сферы информационного бизнеса необходимо рассматривать в контексте стратегического планирования, т. к. маркетинговые мероприятия являются средством достижения тактических или стратегических целей компании. Разработка плана маркетинговых мероприятий – это создание конкретного плана действий предприятия на

целевом рынке, охватывающего использование всех составляющих комплекса маркетинга (продукт, цена, распределение, продвижение), в соответствии с принятыми стратегическими решениями [1; 7].

Используются предположения о том, что маркетинговый бюджет определяется, исходя из целей развития предприятия, планируется проведение маркетинговых мероприятий. После разработки и утверждения конкретного плана маркетинговых мероприятий он передаётся на реализацию. Обратная связь в процедуре планирования маркетинговых мероприятий предприятия сферы информационного бизнеса реализуется за счет сопоставления того, насколько поставленные цели развития предприятия были достигнуты в ходе проведения маркетинговых мероприятий.

Таким образом, процесс планирования маркетинговых мероприятий предприятий сферы информационного бизнеса состоит из следующих этапов:

- определение целей развития предприятия;
- формирование маркетингового бюджета;
- выбор маркетинговых мероприятий;
- разработка плана маркетинговых мероприятий;
- реализация маркетинговых мероприятий.

При реализации предложенных этапов планирования маркетинговых мероприятий в рамках каждого блока необходимо определить инструменты, наличие которых позволит управлять факторами, влияющими на продажу информационных продуктов.

В конкурентной борьбе на рынке выигрывает тот бизнес, который более эффективно организован. Поскольку бизнес – это процесс, то и организовывать его нужно с точки зрения процессов. Необходимо строить и развивать не что иное, как процессы, протекающие в компании. Отсюда целесообразным становится применение процессного подхода к планированию маркетинговых мероприятий предприятиями сферы информационного бизнеса. Использование процессного подхода предполагает, в первую очередь, идентификацию всех видов деятельности, то есть выделение и оформление процессов, создание необходимой базы, определение входов и выходов процессов [3].

Основным процессом в продвижении информационных продуктов предприятиями информационного бизнеса выступает маркетинговая деятельность. В данном случае предполагается обширное понимание маркетинговой деятельности, включающей в себя: процесс планирования бюджета маркетинга, разработку комплекса маркетинга, определение исполнителей, реализацию маркетинговых мероприятий. На входе имеются необходимые ресурсы: денежный поток и информация, которые в дальнейшем будут преобразованы в результаты: увеличение спроса, разработка продукта и прирост рыночной доли. Данное преобразование будет осуществлено с помощью механизмов персонала, компьютерной техники и соответствующей методологии, согласно регламентам: законодательству, стратегии и инструкций.

На входе процесса планирования бюджета маркетинга представляется информация и перечень маркетинговых мероприятий, в то время как на выходе определяется величина бюджета маркетинга. Для данного бизнес-процесса характерны регламенты: законодательство и стратегия, а также следующие механизмы: персонал и компьютерная техника.

Для определения общей величины затрат на осуществление маркетинговых мероприятий (маркетинговый бюджет) может быть использован один из способов [5]: «сверху-вниз» и «снизу-вверх».

Метод «снизу-вверх» предполагает сначала исчисление затрат на отдельные маркетинговые мероприятия, а затем суммирование всех затрат для определения общей их величины. При таком подходе используется методика калькуляции затрат по отдельным мероприятиям на основе принятых норм и нормативов расходов или на договорной основе (в случае привлечения внешних организаций) [5; 7].

Метод «сверху-вниз» предполагает сначала исчисление общей суммы затрат, а затем ее распределение на отдельные маркетинговые мероприятия. При таком подходе возможно использование следующих методов [5; 7]:

- 1) определение предельной прибыли или функции реакции сбыта (задается уровень сбыта и прибыли при определенном уровне затрат на маркетинг);
- 2) расчет процента от продаж (представляется в виде линейной зависимости);
- 3) расчет процента от прибыли (представляется в виде линейной зависимости);
- 4) определение затрат по целевой прибыли (представляется как доля от прибыли);
- 5) оценка конкурентного паритета (определяются затраты «как у конкурента»).

Следует отметить, что данный метод имеет как ряд абсолютно однозначных преимуществ, так и недостатков. Среди преимуществ необходимо отметить возможную экономию средств и скорость выполнения бизнес-процессов. В то время как основными недостатками являются отсутствие учёта потребностей маркетингового плана и недостаточная гибкость [3; 5]. Однако для предприятий, которые ведут дела в сфере информационного бизнеса, данный метод подходит наилучшим образом, поскольку позволяет учитывать особенности клиента, и поэтому эффективность маркетинговой деятельности в большинстве случаев будет выше.

Ресурсами для процесса разработки комплекса маркетинга являются сумма общей величины затрат на осуществление маркетинговых мероприятий и информация. В качестве результатов может быть представлен перечень маркетинговых мероприятий, а также разработанный продукт. Процесс определения исполнителей подразумевает закрепление за определёнными маркетинговыми мероприятиями ответственных. На выходе данного блока образуется сформированный документ, закрепляющий ответственных за определёнными работами. При реализации маркетинговых мероприятий на выходе – изменение спроса и рост рыночной доли компании [1; 6; 7].

Необходимо более детально рассмотреть в представленном бизнес-процессе блок планирования комплекса маркетинга, который состоит из процесса разработки продукта, планирования ценообразования, планирования продвижения и выбора действий по обеспечению доступности продукта для целевой аудитории.

На входе процесса разработки продукта находится маркетинговый бюджет, регламент процесса – стратегия, а на выходе разработанный продукт.

Планирование ценообразования осуществляется с помощью ресурсов информации, согласно выбранной стратегии. Процесс ценообразования предполагает учет факторов, влияющих на продажи. Основным требованием является необходимость находиться в рынке. Поэтому наиболее распространённой и подходящей моделью ценообразования для предприятий сферы информационного бизнеса – рыночное ценообразование. Для этого предприятию необходимо постоянно осуществлять мониторинг деятельности конкурентов, чтобы принять решение

о конкурентоспособной цене. Следует отметить, что ценовая эластичность в сфере информационного бизнеса несколько ниже, чем в других отраслях, поэтому допустимый ценовой коридор шире [1; 6].

На входе процесса планирование продвижения размещаются информация и бюджет, а на выходе список мероприятий. Грамотное продвижение продукта имеет важное значение в конкурентной борьбе. Правильное использование доступного маркетингового инструментария обеспечивает компаниям завоевание новых потребительских ниш и расширение прежних. Однако для этого необходимо тщательное планирование и максимально возможный учёт факторов, которые, так или иначе, влияют на продажи за период проведения кампании [1–3].

Существует множество способов классификации маркетинговых мероприятий. Например, по цели они могут быть направленными на увеличение доли рынка, рост прибыли, улучшение имиджа или др. По времени проведения – долгосрочные и краткосрочные. Предприятиям сферы информационного бизнеса следует выбирать мероприятия, исходя из глобальной стратегии или текущей тактической цели. Наиболее применимыми для сферы информационного бизнеса являются следующие мероприятия [2; 6]:

- интернет-маркетинг – контекстная и баннерная реклама;
- активные рекламные кампании с использованием всех существующих носителей;
- деловая и специализированная пресса, телевидение, радио, наружная реклама;
- участие в различных бизнес-мероприятиях;
- разработка систем;
- обучение сотрудников;
- установка, техническая поддержка продаваемых продуктов,
- поставки эксклюзивных программ;
- круглосуточные онлайн-консультации.

Выбор конкретных инструментов зависит от ситуации на рынке и особенностей предоставляемого продукта [1; 7].

Решение поставленных задач планирования маркетинговых мероприятий предприятия сферы информационного бизнеса можно решить с помощью методов экономико-математического моделирования. Особенности моделирования в области маркетинга в основном определяются задачами и функциями этой сферы деятельности предприятий в условиях рыночной экономики. Так, например, формирование маркетингового бюджета и выбор маркетинговых мероприятий можно осуществить с помощью методов математического программирования, реализация которого позволяет выбирать из ряда альтернативных решений самый благоприятный (с наименьшими затратами, максимальной прибылью и т. п. при прочих равных условиях) или методов математической статистики, позволяющих построить экономические модели для анализа сущности связи между изучаемыми показателями [7]. Необходимо отметить, что на сегодняшний день не существует универсального метода планирования маркетинговых мероприятий, поэтому при практической реализации необходимо определить лучший метод с учетом специфики маркетинговой деятельности предприятия сферы информационного бизнеса.

Представленные выше этапы процесса планирования маркетинговых мероприятий предприятий сферы информационного бизнеса можно представить в виде следующего комплекса взаимосвязанных моделей (рис. 1).

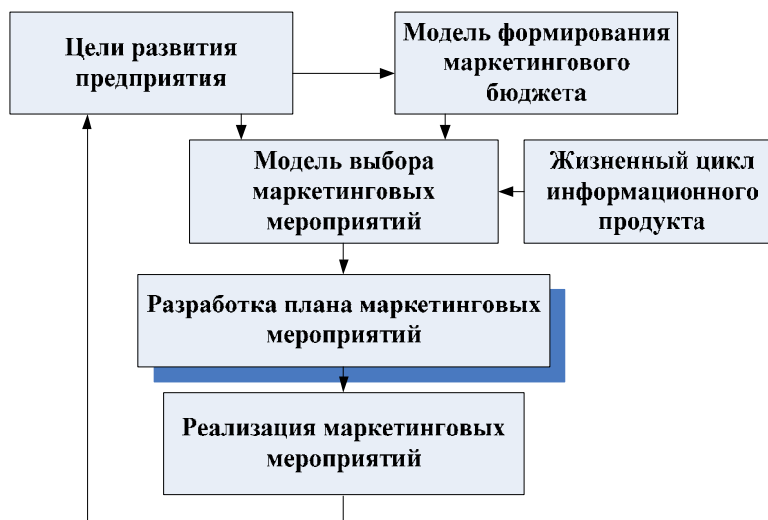


Рис. 1. Модель планирования маркетинговых мероприятий предприятия сферы информационного бизнеса

Вывод. Построение модели планирования маркетинговых мероприятий предприятием сферы информационного бизнеса позволяет получить более полное понимание проблем, с которыми сталкиваются работники и усовершенствовать существующие бизнес-процессы. Также построение данной модели способствует выявлению слабых мест процесса, а системное понимание в контексте наличия общей цели и стратегии деятельности компании позволяет достичь глобальных целей развития предприятия.

Бібліографічні посилання

1. Котлер Ф. Маркетинг, менеджмент / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. – СПб. : Питер, 2009. – 849 с.
2. Логинов С. Проблемы прогнозирования и стратегического планирования на рынке информационных продуктов и услуг / С. Логинов, Е. Павлов // Экономист. – 2007. – № 5. – С. 93–96.
3. Маклаков С. В. Моделирование бизнес-процессов с AIFusion Process Modeler / С. В. Маклаков. – М. : Диалого-МИФИ, 2004. – 209 с.
4. Поппель Г. Информационная технология – миллионные прибыли / Г. Поппель, Б. Голдстейн. – М. : Экономика, 1990. – 238 с.
5. Райс Э. Маркетинг снизу вверх: от тактики до бизнес-стратегии / Э. Райс, Дж. Траут. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2009. – 224 с.
6. Татарчук М. І. Корпоративні інформаційні системи : навч. посіб. / М. І. Татарчук. – К. : КНЕУ, 2004. – 340 с.
7. Эриашвили Н. Д. Маркетинг / Н. Д. Эриашвили. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юнити-Дана, 2001. – 623 с.

Надійшла до редколегії 17.05.2012

И. Е. Лозинский*Национальный горный университет***ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОБЪЕДИНЕНИЙ
УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Досліджено проблеми споживання основних енергетичних ресурсів. Показано, що роль вугілля в останні роки істотно зросла. Отримано модель залежності відношення ціни на сиру нафту марки WTI до ціни енергетичного вугілля. Розроблена економіко-математична модель оптимізації об'єднання вугледобувних підприємств.

Ключові слова: енергетичні ресурси, вугілля, нафта, газ, тенденція, запаси, ефективність, шахта, інтеграція, об'єднання, прибуток, модель, обмеження.

Исследованы проблемы потребления основных энергетических ресурсов. Показано, что роль угля в последние годы существенно возросла. Получена модель зависимости отношения цены на сырую нефть марки WTI к цене энергетического угля. Разработана экономико-математическая модель оптимизации объединения угледобывающих предприятий.

Ключевые слова: энергетические ресурсы, уголь, нефть, газ, тенденция, запасы, эффективность, шахта, интеграция, объединение, прибыль, модель, ограничения.

The consumption problems of basic power resources are explored. It is shown that the role of coal the last years grew substantially. The dependence model of relation price on a crude oil by the cost of power coal is received. The mathematical model of optimization of association of coal-mining enterprises is developed.

Keywords: power resources, coal, oil, gas, tendency, supplies, efficiency, mine, integration, association, income, model, limitations.

Современные условия экономического развития Украины обуславливают необходимость получения большого количества энергоресурсов. Цены на них в последнее время существенно возросли. Кроме того, промышленность Украины переориентировалась на российский газ, который пришел взамен отечественного угля. Монопольное предложение российских энергоресурсов является крайне невыгодным для украинских производителей. Цены на них уже превысили мировые и продолжают расти.

Украинские шахты в силу ряда причин являются убыточными, запасы угля находятся на больших глубинах, а разрабатываемые участки шахтных полей сильно удалены от вскрывающих стволов. Добыча на таких шахтах постоянно сокращается. В этих условиях актуальной является проблема интеграции угледобывающих предприятий, под которой понимаются различные виды объединения и установление взаимосвязей в организационной структуре предприятий с целью повышения экономической эффективности угледобычи, объединения капиталовложений и внедрения инновационных научных разработок.

Поиск методов обеспечения эффективности работы угольной отрасли Украины определяет направление научных разработок многих ученых. Среди основных из них следует отдельно назвать труды Ю. И. Чентукова [1], А. И. Пушкаря [2], Т. В. Момота [3], Н. В. Розумной [4] и др. Анализ зарубежной и отечественной литературы показал, что вопросы формирования объединения нескольких предприятий являются достаточно сложными, при этом в настоящее время отсутствует общепринятая методика оценки экономической целесообразности объединения предприятий. Особенно это касается отечественных угледобывающих предприятий, которые большей частью являются убыточными. В част-

ности, в работах [5; 6] справедливо подчеркивается существование проблемы выбора критерия оценки эффективности объединения шахт.

Несмотря на большое количество публикаций, проблема повышения эффективности функционирования угольной отрасли на основе интеграции и объединения шахт остается открытой и сегодня. Подтверждением тому является усугубляющаяся убыточность шахт и спад объемов добычи. Системное исследование процессов интеграции предприятий свидетельствует о необходимости разработки комплекса экономико-математического аппарата, позволяющего количественно оценить целесообразность создания объединения шахт.

Целью статьи является разработка концептуальных положений по формированию объединений угледобывающих предприятий. Для реализации поставленной цели необходимо решить такие задачи: а) выполнить анализ перспектив использования угля как составляющего элемента энергобаланса Украины; б) разработать экономико-математическую модель вычисления возможной прибыли (убытков) при объединении нескольких шахт.

В качестве энергетического ресурса уголь по своим характеристикам очень сильно отличается от нефти и природного газа. По величине запасов уголь превосходит все остальные виды ископаемого топлива. По данным BP Statistics [7], коэффициент кратности запасов R/P (отношение оставшихся запасов к годовой добыче) для угля в настоящее время составляет 122 года. Значения коэффициентов кратности запасов угля, нефти и газа представлены на *рис. 1*.

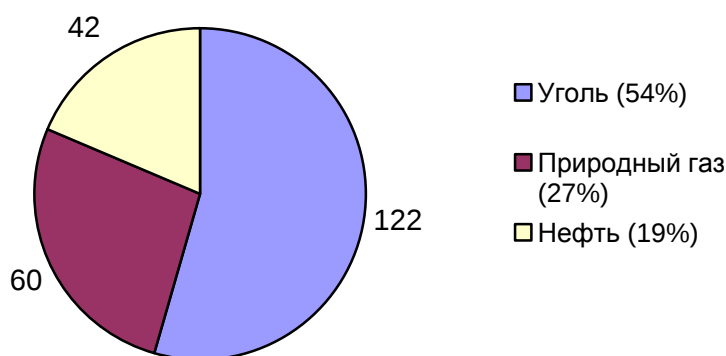


Рис. 1. Значения коэффициентов кратности запасов основных энергетических ресурсов

Спрос на уголь начал расти небывалыми темпами примерно с 2000 года, причем большая часть спроса приходится на развивающиеся страны. По существу, в течение последнего десятилетия уголь стал для этих стран с быстро растущей экономикой надежным источником энергии и обеспечил доступной электроэнергией. На *рис. 2* представлены цены на основные энергоносители в секторе конечного потребления США.

За период с 2000 по 2011 год мировой спрос на уголь вырос более чем на 44 %; годовой темп роста составил 4,6 %. Спрос на уголь в странах, не являющихся членами ОЭСР, вырос на 76 % (с годовым темпом роста 7,4 %).

Первое место по росту объема потребления угля занимает Китай. За период с 2000 по 2011 год потребление угля в Китае выросло более чем в два раза при годовых темпах роста 9,9 %. Движущим фактором является рост экономики страны. В 2011 году на Китай приходилось 42 % мирового потребления угля и 85 % роста спроса.

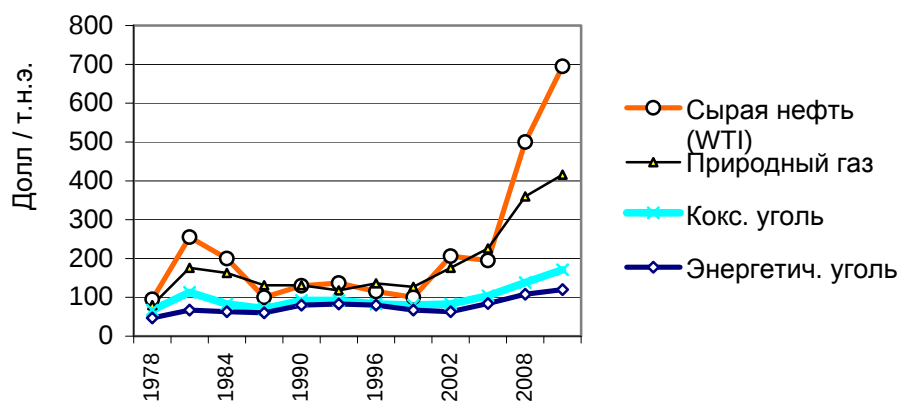


Рис. 2. Ціни на енергоносії в секторі кінцевого споживання США [8, с. 9]

На рис. 3 представлена динаміка коефіцієнта, характеризуючого відношення ціни на сирю нафту марки WTI до ціни енергетического вугілля.

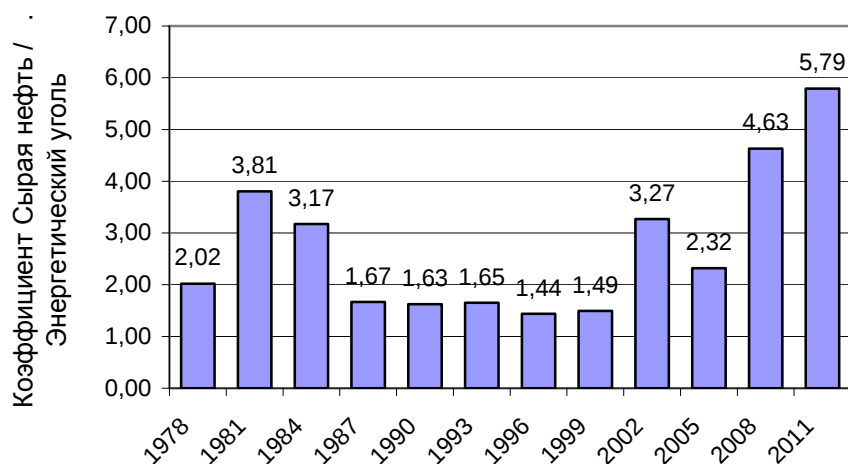


Рис. 3. Зміна коефіцієнта, характеризуючого відношення ціни на сирю нафту марки WTI до ціни енергетического вугілля

Із представленого рисунка видно, що, починаючи з 1996 г. розрив в цінах на дані енергетическі ресурси стрімливо зріс, і в нинішнє час складає 5,79. Це свідчить про значно більш високу ефективність при використанні вугілля в порівнянні з газом і нафтою. На рис. 4 представлена та ж залежність з наложеною лінією тренда.

Із представленної на рис. 4 моделі видно, що отриманий для неї коефіцієнт детермінації характеризується помірною зв'яззю. Крім того, згідно прогнозів, виконаним в роботі [8], споживання вугілля буде стрімливо рости до 2020 г.

В Україні спостерігається протилежна тенденція. Починаючи з 1994 г., частка вугілля в загальному балансі енергоспоживання стала значно зменшуватися, а частка природного газу і нафти – збільшуватися. При цьому Україна має малі запаси цих природних ресурсів і в основному закуповує їх в Росії. В

2012 г. цена за 1000 м³ российского газа составила 405 долл., что превышает цену, которую платит Германия за российский газ. Естественно, такие цены делают неконкурентоспособными украинские товары, которые и без того характеризуются низким качеством.

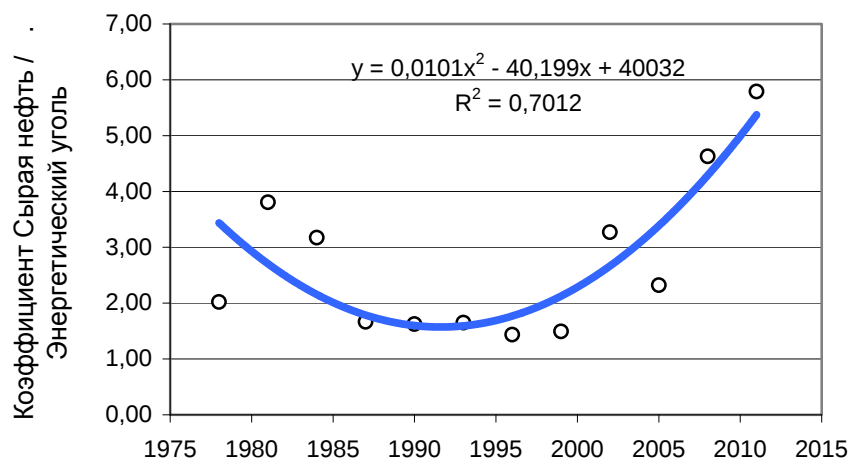


Рис. 4. Регрессионная зависимость отношения цены на сырую нефть марки WTI к цене энергетического угля

Исходя из опыта Китая и таких развивающихся стран, как Россия, Индия и Бразилия, можно констатировать, что увеличение доли угля в общем объеме потребления энергоресурсов может существенно увеличить конкурентоспособность отечественной промышленности.

Вместе с тем, современные шахты в большинстве являются убыточными и находятся на зрелой фазе жизненного цикла. Основные запасы угля на них уже отработаны, а шахтные поля находятся на больших глубинах и сильно удалены от главных стволов. Существует и целый ряд других важных причин убыточности шахтного фонда Украины, которые подробно анализируются в работах [9–12] и др.

Такие убыточные шахты часто нуждаются в объединении, поскольку это даст возможность иметь новые общие стволы и позволит существенно сократить суммарные общешахтные затраты. Рассмотрим теоретические основы и принципы создания объединения нескольких шахт.

Поскольку горно-геологические условия добычи, затраты на обогащение и суммарные инвестиции на объединение нескольких шахт отличаются, то эти параметры должны быть заложены в исходную экономико-математическую модель оптимизации прибыли от объединения предприятий. Постановка задачи имеет следующий вид. Необходимо определить максимальную прибыль (или минимальный убыток) от объединения нескольких шахт при запланированных объемах добычи угля, затрат на его обогащение и инвестиций на разработку нового общего шахтного поля. Затраты на добычу угля и получение конечного угольного концентрата при объединении нескольких шахт и обогатительных фабрик могут быть вычислены из выражения

$$\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n c_{ij} q_{ij} + \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n h_{ij} q_{ij} + \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n k_{ij} q_{ij} \rightarrow \min, \quad (1)$$

где m, n – количество входящих в объединение шахт и заводов по обогащению угля соответственно;

i, j – порядковые номера входящих в объединение шахт и обогатительных фабрик соответственно;

c_i – суммарные капитальные и эксплуатационные затраты на i -й шахте;

h_{ij} – затраты на обогащение угля i -й шахты на j -й обогатительной фабрике;

k_{ij} – удельная величина капитальных инвестиций, которую вносит каждая шахта, входящая в объединение, на реконструкцию i -й шахты и j -й обогатительной фабрики;

q_{ij} – объем добычи угля на i -й шахте и переработки концентрата на j -й обогатительной фабрике.

Прибыль от объединения нескольких шахт может быть определена из выражения, которое представляет собой разность между доходом от реализации угля и его себестоимостью

$$\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n p a_i g_{ij} q_{ij} - \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n c_i q_{ij} - \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n h_{ij} q_{ij} - \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n k_{ij} q_{ij} \rightarrow \max, \quad (2)$$

где p – цена единицы конечной продукции;

a_i – объем полученного на обогатительной фабрике концентрата из угля на i -й шахте;

g_{ij} – извлечение полезного компонента в концентрате i -й шахты на j -й обогатительной фабрике.

Значение суммарной прибыли от реализации угольного концентрата, полученного с обогатительных фабрик, можно также записать в виде выражения

$$\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n (p a_i g_{ij} - c_i - h_{ij} - k_{ij}) q_{ij} \rightarrow \max, \quad (3)$$

При условии соблюдения системы ограничений:

1) по объемам добычи угля

$$\sum_{i=1}^m q_{ij} \leq b_i \quad (i \in 1; m), \quad (4)$$

где b_i – объем добычи угля на i -й шахте;

2) общий объем запланированных по каждому предприятию капитальных инвестиций и эксплуатационных затрат не должен превышать суммарного запланированного объема по всему объединению

$$\sum_{i=1}^m c_i \leq C \quad (i \in 1; m), \quad (5)$$

где C – суммарные капитальные инвестиции и эксплуатационные затраты, запланированные для развития по объединению в целом;

3) по объемам обогащения угля

$$\sum_{i=1}^m q_{ij} \leq f_j \quad (j \in 1; n), \quad (6)$$

где f_j – максимально возможный объем переработки угля на j -й обогатительной фабрике;

4) по качеству добываемого угля

$$\frac{\sum_{i=1}^m a_i q_{ij}}{\sum_{i=1}^m q_{ij}} \leq d_j \quad (j \in 1; n), \quad (7)$$

$$\frac{\sum_{i=1}^m a_i q_{ij}}{\sum_{i=1}^m q_{ij}} \leq e_j \quad (j \in 1; n). \quad (8)$$

5) по неотрицательности объема добычи угля

$$q_{ij} \geq 0 \quad (i \in 1; m; j \in 1; n). \quad (9)$$

Таким образом, на основе предложенной экономико-математической модели можно планировать целесообразность объединения нескольких угледобывающих предприятий и обогатительных фабрик. На заключительном этапе при принятии решения об объединении шахт необходимо сопоставить общий экономический эффект от организации объединения шахт с суммарной прибылью от работы шахт по отдельности.

Выводы.

1. За последние годы в мире наблюдается тенденция увеличения доли угля в общем балансе потребления энергоресурсов. При этом цена на уголь существенно ниже, чем на все остальные основные энергоресурсы.

2. В Украине, начиная с 1994 г., происходит сокращение потребления угля, что приводит к существенному увеличению себестоимости продукции промышленности и, как следствие, к ее неконкурентоспособности.

3. Современный шахтный фонд Украины характеризуется убыточностью, которая происходит из-за целого ряда технико-экономических, горно-геологических и политических причин.

4. Устранение некоторых технико-технологических причин убыточности шахт представляется возможным на основе их объединения и создания общих шахтных полей. Это можно реализовать на основе предложенной в статье экономико-математической модели, которая предполагает сопоставление эффективности отдельно работающих шахт с общей экономической эффективностью работы объединения.

Проблема создания объединений шахт является открытой для дальнейших научных исследований. На наш взгляд, кроме предложенных в данной статье подходов, должны быть сформированы основы для объединения шахт различных производственных мощностей. Особый интерес здесь представляет разработка научных принципов объединения крупных комплексно-механизированных шахт с шахтами, подлежащими закрытию. Кроме того, на отраслевом уровне представляет интерес проблема создания кластеров, образованных однородными шахтами, и разработка общих принципов их управления.

Библиографические ссылки

1. **Чентуков Ю. І.** Стратегії інтеграції крупних промислових комплексів в умовах глобалізації / Ю. І. Чентуков. – Донецьк: ДонНУ, 2010. – 294 с.
2. **Пушкар А. И.** Стратегические группы предприятий: концепция, методология, управление / А. И. Пушкар, Ю. Е. Жуков, А. А. Пилипенко. – Х.: Кросс-Роуд, 2006. – 440 с.

3. **Момот Т. В.** Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження : монографія / Т. В. Момот. – Х.: ХНАМГ, 2006. – 380 с.
4. **Розумна Н. В.** Визначення джерел фінансування інтеграції підприємств / Н. В. Розумна // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Серія: Економіка: зб. наук. праць. – Рівне: ВЦ НУВГП, 2007. – Вип. 3 (39). – С. 229–234.
5. **Федорова Н. В.** Функціональні складові економічної безпеки вугледобувного підприємства / Н. В. Федорова // Матер. III міжнарод. конф. молодих учених-економістів «Економіка III тисячелеття» (Донець, 7-9 апр. 2000 г.). – Донецьк: ДонНТУ, 2000. – Т. 2. – С. 244–246.
6. **Євдокимов Ф. І.** До проблеми оцінки ефективності інтеграції промислових підприємств / Ф. І. Євдокимов, Н. В. Розумна // Економіка промисловості. – 2007. – № 1. – С. 139–145.
7. BP Energy Outlook 2030 [Електронний ресурс]. – London: BP, January 2012. – 88 p. Режим доступу: http://www.bp.com/liveassets/bp_internet/globalbp/STAGING/global_assets/downloads/O/2012_2030_energy_outlook_booklet.pdf
8. Цена энергии: формирование международных цен на уголь [Електронний ресурс]. – Брюссель: Секретариат Энергетической Хартии, 2012. – 50 с. – Режим доступа : http://esco-ecosys.narod.ru/2010_12/art146.pdf
9. **Амоша А. И.** Организационно-экономические аспекты реструктуризации угольной промышленности / А. И. Амоша, В. В. Лойко, В. Н. Скубенко // Социально-экономические аспекты промышленной политики : сб. науч. тр. – Донецьк: ИЭП НАН Украины. – 1998. – С. 306–319.
10. **Ганицкий В.** Менеджмент горного производства / В. Ганицкий, В. Велесевич. – М.: Изд-во Москов. гос. горного ун-та, 2004. – 385 с.
11. **Гусев Ю. А.** Оптимизация денежных потоков угольных шахт / Ю. А. Гусев, В. А. Харченко, С. А. Леонов // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – Вип. 189. – Т. 4. – С. 1252–1256.
12. **Кабанов А. И.** Проблемы выхода из кризиса угольной промышленности Украины / А.И. Кabanov // Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины: сб. науч. тр. – Донецьк: ИЭП НАН Украины, 1999. – С. 3–11.

Надійшла до редколегії 13.08.2012

О. І. Лученко

Ужгородський національний університет

**ВПЛИВ ДОХОДІВ НА РІВЕНЬ ТА СТРУКТУРУ СПОЖИВАННЯ
ДОМОГОСПОДАРСТВ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

Проаналізовано структуру сукупних витрат домогосподарств Закарпатської області, споживання продуктів харчування у домогосподарствах області. Досліджено індекс задоволеності потреб у продуктах харчування у 2006–2010 роках, вплив доходів на структуру споживання домогосподарств та спрогнозовано загальні доходи та структуру витрат на 2011–2012 роки.

Ключові слова: доходи, споживання, домогосподарства, структура сукупних витрат, продукти харчування.

Проанализирована структура совокупных расходов домохозяйств Закарпатской области, потребление продуктов питания в домохозяйствах области. Исследованы индекс удовлетворенности потребностей в продуктах питания в 2006–2010 годах, влияние доходов на структуру потребления домохозяйств и спрогнозированы общие доходы и структура расходов на 2011–2012 годы.

Ключевые слова: доходы, потребление, домохозяйства, структура совокупных расходов, продукты питания.

In the paper the structure of total household expenditures, food consumption in the household of Zakarpatska oblast are analyzed. The need satisfaction index in food in 2006–2010, the impact of income on the structure of households consumption are investigated and the total revenue and cost for structure for 2011–2012 year are forecasted.

Key words: income, consumption, household, structure of total expenses, food.

Рівень та структура споживання є важливими індикаторами економічного і соціального стану домогосподарств, тому їх дослідження має велике значення при розробці та реалізації державних програм, спрямованих на усунення диспропорцій у життєвому рівні різних соціально-економічних груп населення. На формування та ступінь задоволення споживчих потреб домогосподарств впливають різноманітні фактори, це й їх чисельний склад, наявність дітей, стать, вік, соціальний статус, але, безумовно, найсуттєвіший вплив із них мають рівень, джерела та регулярність надходжень загальних доходів домогосподарств.

Дослідженням залежності між споживанням домогосподарств та їхніми доходами займалися такі відомі іноземні вчені-економісти, як Е. Енгель, А. Швабе, В. Арнольд, Дж. Хікс, Дж. М. Кейнс, П. Самуельсон. Серед сучасних вітчизняних учених, які працюють над питаннями створення необхідної інформаційної бази, вибору і використання відповідних статистичних методів для аналізу та оцінки рівня й структури споживання домогосподарств, слід назвати А. Єріну, І. Калачову, Е. Лібанову, О. Осауленка, В. Саріюгла [1, с. 315]. Але вплив доходів на рівень та структуру споживання домогосподарств Закарпатської області є недостатньо дослідженим.

Поштовхом для вивчення залежності споживання від доходу домогосподарств слугували бюджетні обстеження, які вперше було проведено в Англії наприкінці XVIII ст. [2]. З тієї ж причини бюджетні обстеження почали проводитися і в інших країнах Західної Європи, однак вони мали не систематичний характер. А вже в середині XIX ст. бюджетні обстеження сформувалися в особливий вид обстежень, були розроблені методологічні принципи їх проведення. При цьому важливу роль відіграли закони масового споживання, у тому числі закони Е. Енгеля та А. Швабе.

Незважаючи на стрімкий розвиток бюджетної статистики, питанням вивчення впливу доходів на рівень та структуру споживання домогосподарств не приділялося належної уваги. Першим, хто виявив залежність між зміною доходів домогосподарств та структурою їх споживання, був німецький статистик Е. Енгель, який звернув увагу на поступове зменшення питомої ваги витрат на харчування в бюджеті домогосподарств із збільшенням його абсолютної величини. Е. Енгель стверджував: «Обстеження різноманітних бюджетів засвідчило не тільки те, що чим менше дохід, тим більша його частина витрачається на харчування, але також те, що харчування, крім того, погіршується; воно показало далі, що чим менше дохід, тим більша його частина спрямовується на фізичне утримання і менша залишається для духовного розвитку».

Виявлена закономірність отримала назву закону Енгеля. Згідно з законом Енгеля чим нижчий дохід, тим більша його частина витрачається на харчування, і отже знижуються витрати на задоволення інших потреб. Внаслідок проведеного дослідження в міру зростання доходів домогосподарств загальне споживання благ збільшується, але у різних пропорціях та структурних співвідношеннях. Зі зростанням доходів домогосподарств абсолютні витрати на харчування зростають з одночасним зростанням їх питомої ваги в загальній структурі витрат, витрати на непродовольчі товари зазнають незначних змін, а от частка витрат на послуги та неспоживчі сукупні витрати суттєво зростає. Отже, показник питомої ваги витрат на продукти харчування в сукупних витратах свідчить про матеріальне становище домогосподарств і є одним із найважливіших показників життєвого рівня [1, с. 316].

Через певний час інший німецький статистик А. Швабе, використовуючи закономірності, наведені в законі Енгеля, зробив висновок про залежність витрат домогосподарств на житлово-комунальні послуги від величини їх доходів. З тих пір зазначені два закони відомі як закони Е. Енгеля і А. Швабе.

Російські вчені також займалися дослідженням впливу доходів на рівень та структуру споживання домогосподарств. Так, В. Арнольд, проводячи бюджетні обстеження сімей Воронежської губернії на початку XX ст., виявив тенденції щодо збільшення споживання окремих благ із зростанням матеріальної забезпеченості сімей, що знайшло своє вираження в алгебраїчній формі:

$$R = a + bB, \quad (1)$$

де R – витрати на благо, що споживаються;

B – загальний грошовий бюджет домогосподарства;

a і b – константи, які відрізняються по групах домогосподарств із різним рівнем доходів [3, с. 36].

Графічний метод для відображення залежності рівня споживання домогосподарств від величини їх доходів ввів в економічну науку Дж. Хікс у 20-ті роки XX ст. (лінії дохід-споживання). Потім він дістав розвитку в роботі П. Самуельсона, який графічно представив функцію споживання. Її формальний вигляд було наведено в роботі Дж. Кейнса «Загальна теорія зайнятості, проценту і грошей».

Інформаційною базою для дослідження впливу доходів на рівень та структуру споживання домогосподарств області є матеріали вибіркового обстеження умов життя домогосподарств. Даний вид обстежень проводиться в Україні на постійній основі, починаючи з 1999 року.

Аналіз даних щодо структури витрат домогосподарств області в залежності від рівня доходів підтверджує положення закону Е. Енгеля: зі зростанням середньодушових загальних доходів питома вага витрат домогосподарств на продовольчі товари зменшується, тоді як частка витрат на непродовольчі товари та послуги зростає.

Таблиця 1

**Структура сукупних витрат домогосподарств Закарпатської області
з різними середньодушовими загальними доходами у 2010 році [4, с. 82–83]**

Середньодушові загальні доходи на місяць, грн	Частка сукупних витрат (%) на:			
	продовольчі товари	непродовольчі товари	послуги	неспоживчі сукупні витрати
300,1 – 480,0	71,3	20,1	5,5	3,1
480,1 – 660,0	67,9	20,5	7,9	3,7
660,1 – 840,0	64,9	21,9	7,2	6,0
840,1 – 1020,0	62,6	20,7	10,4	6,3
1020,1 – 1200,0	59,6	21,0	10,5	8,9
1200,1 – 1380,0	60,7	22,3	10,1	6,9
1380,1 – 1560,0	44,2	22,8	15,0	18,0
1560,1 – 1740,0	54,7	22,2	4,9	18,2
1740,1 – 1920,0	56,7	20,4	12,1	10,8
Понад 1920,0	43,7	22,8	17,2	16,3

Як видно з даних *табл. 1*, питома вага витрат домогосподарств на продовольчі товари у групі із найнижчими доходами в 1,6 раза перевищує аналогічний показник у групі домогосподарств з найвищими доходами, тоді як частка витрат на непродовольчі товари є нижчою на 13,4 %, на послуги – у 3,1 раза, на неспоживчі сукупні витрати – у 5,4 раза порівняно з групою домогосподарств, які отримують доходи понад 1920,0 грн на місяць.

Розрахований коефіцієнт подібності структур також показав наявність структурних розбіжностей у споживанні двох груп домогосподарств, з найменшими та найбільшими доходами [1, с. 317]:

$$h = 1 - \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n |d_i - d_j|, \quad (2)$$

де d_i і d_j – показник порівнюваних структур.

$$h = 1 - \frac{|0,437 - 0,713| + |0,228 - 0,201| + |0,172 - 0,055| + |0,163 - 0,031|}{2} = 0,724.$$

Коефіцієнт подібності структур становить 0,724. Отже, структура порівнюваних груп домогосподарств відрізняється на 27,6 п.п., що ще раз доводить закономірність, визначену Е. Енгелем.

Як видно з даних *рис. 1*, збільшується питома вага витрат на харчування та залишається все ще досить високою – більше 50 %, тоді як за світовими стандартами оптимальними вважаються витрати на продукти харчування у розмірі 30 %, на непродовольчі товари – 47 %, на послуги – 23 % сукупних витрат домогосподарств. У 2010 р. домогосподарства області витрачали лише 21,6 % своїх сукупних витрат на купівлю непродовольчих товарів та 10,4 % на оплату послуг.

Незважаючи на те, що частка витрат на продукти харчування є високою, рівень споживання більшості продуктів харчування є недостатнім. Як видно з даних *табл. 2*, найбільше відставання фактичного споживання від раціональних норм у 2010 р. спостерігалось по: фруктах, ягодах, горіхах, винограду – на 64,0 %, рибі і рибопродуктах – 47,1 %, м'ясу, м'ясопродуктах та салу – на 38,8 %, молоку, молокопродуктах та маслу – на 35,3 %, яйцях – на 25,6 %, овочах і баштанних – 24,6 %, картоплі – 22,3 % та по цукру – на 12,5 %. Натомість споживання продуктів, які містять вуглеводи – олія та хліб і хлібні продукти, перевищувало раціональні норми, що є свідченням незбалансованості харчування домогосподарств, які намагаються забезпечити власні енергетичні потреби за рахунок більш економічно доступних продуктів.

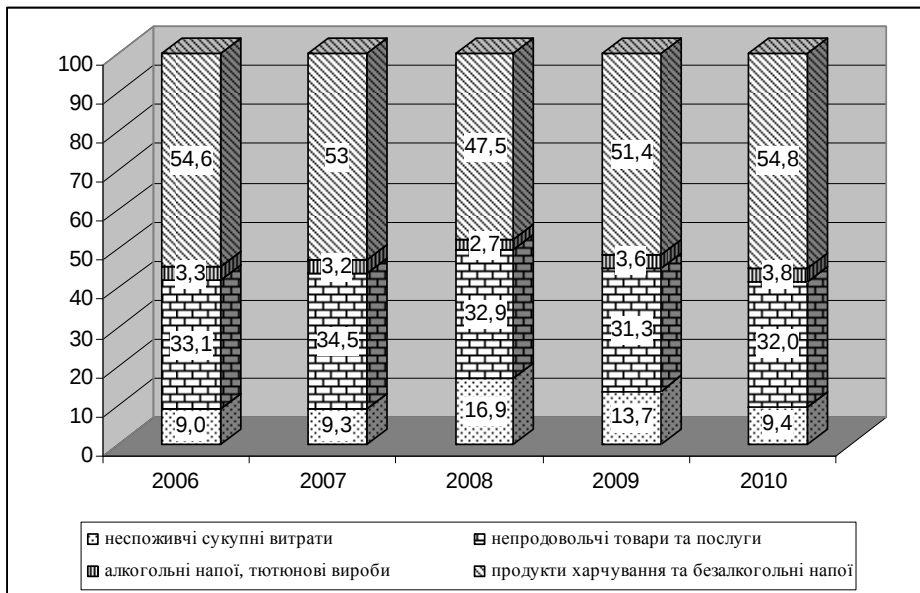


Рис. 1. Динаміка структури сукупних витрат домогосподарств Закарпатської області у 2006–2010 роках [4–8, с. 67]

Для оцінки залежності споживання продуктів харчування домогосподарствами від рівня їх доходів розраховано **індекс задоволеності потреб** у продуктах харчування (Ізпх) на основі розподілу загальних доходів за децильними групами домогосподарств:

$$I_{зпх} = \frac{\sum_{i=1}^n I_i}{n}, \quad (3)$$

де I_i – індекс задоволеності потреб в i -й групі продуктів харчування;
 n – число груп продуктів харчування.

Таблиця 2

Споживання продуктів харчування у домогосподарствах Закарпатської області у 2006–2010 роках [4–8, с. 150; 9]

(в середньому за місяць у розрахунку на одну особу, кг)

	Рациональна норма	2006	2007	2008	2009	2010
М'ясо, м'ясопродукти та сало	6,7	3,8	4,0	4,3	3,9	4,1
Молоко, молокопродукти та масло	31,7	23,7	22,9	21,9	20,7	20,5
Яйця, шт.	24,2	18	18	18	18	18
Риба і рибопродукти	1,7	1,0	1,1	1,3	0,9	0,9
Цукор	3,2	2,9	3,0	3,0	3,3	2,8
Олія та інші рослинні жири	1,1	1,7	1,7	1,6	1,8	1,9
Картопля	10,3	11,2	10,9	10,2	8,7	8,0
Овочі і баштанні	13,4	9,9	9,7	9,6	10,2	10,1
Фрукти, ягоди, горіхи, виноград	7,5	2,8	2,9	3,3	3,1	2,7
Хліб і хлібні продукти	8,4	12,1	11,5	10,6	10,3	11,0

Індекс задоволеності потреб в i -й групі продуктів харчування (I_i) розраховується співвідношенням фактичного споживання продуктів харчування відповідної групи до раціональної норми, причому фактичне споживання приймається в обсязі, який не перевищує раціональних норм, тобто максимальне значення індексу буде дорівнювати 1 [1, с. 318].

Розраховані значення індексу задоволеності потреб у продуктах харчування для децильних груп домогосподарств представлено в *табл. 3*.

Таблиця 3

**Індекс задоволеності потреб у продуктах харчування домогосподарств
Закарпатської області у 2006-2010 роках [4–8, с. 168]**

Домогосподарства	2006	2007	2008	2009	2010
Усі домогосподарства	0,77	0,78	0,79	0,75	0,73
у т. ч. за децильними (10 %) групами за рівнем середньодушових загальних доходів на місяць:					
- перша	0,62	0,68	0,68	0,70	0,61
- друга	0,72	0,69	0,74	0,73	0,66
- третя	0,71	0,73	0,71	0,68	0,68
- четверта	0,70	0,73	0,75	0,69	0,69
- п'ята	0,80	0,76	0,71	0,75	0,66
- шоста	0,80	0,81	0,80	0,79	0,82
- сьома	0,78	0,84	0,74	0,76	0,78
- восьма	0,83	0,95	0,86	0,86	0,91
- дев'ята	0,86	0,84	0,90	0,89	0,87
- десята	0,94	0,85	0,97	0,87	0,90

Як видно з даних *табл. 3*, значення індексу задоволеності потреб у продуктах харчування у 2006–2010 роках показують чітку залежність між загальними доходами домогосподарств та рівнем споживання ними продуктів харчування: із зростанням доходів збільшується рівень задоволеності потреб у продуктах харчування. Так, якщо потреби домогосподарств у продуктах харчування у першій групі, з найменшими доходами, у 2010 р. були задоволені на 61 %, то в групі домогосподарств з найвищими доходами – на 90 %.

Розрахуємо середній темп приросту [10]:

$$\overline{Tp} = \sqrt[n-1]{\frac{y_n}{y_0}} \times 100\% - 100. \quad (4)$$

Таблиця 4

**Загальні доходи та структура сукупних витрат домогосподарств
Закарпатської області [4–8, с. 67, 102]**

(у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

Показники	2006	2007	2008	2009	2010
Загальні доходи, грн	1990,99	2395,20	3315,35	3344,68	3572,45
Структура сукупних витрат:	відсотки				
продукти харчування та безалкогольні напої	54,6	53,0	47,5	51,4	54,8
алкогольні напої, тютюнові вироби	3,3	3,2	2,7	3,6	3,8
непродовольчі товари	24,0	24,0	22,4	21,1	21,6
послуги	9,1	10,5	10,5	10,2	10,4
Неспоживчі сукупні витрати	9,0	9,3	16,9	13,7	9,4

Вплив доходів на структуру споживання домогосподарств області можна оцінити за допомогою коефіцієнта еластичності у виразі [1, с. 320]:

$$y = \frac{T_y}{T_x}, \quad (5)$$

де T_y та T_x – відповідно темпи приросту результативного та факторного показників.

При цьому в якості факторного показника взято величину загальних доходів домогосподарств, а в якості результативного показника питому вагу витрат по

окремих групах товарів та послуг. Для більшої достовірності результатів оцінки використано середньорічні темпи приросту зазначених вище показників, розраховані за даними 2006–2010 років.

Таблиця 5

**Середній темп приросту загальних доходів та структури сукупних витрат домогосподарств
Закарпатської області та вплив доходів на структуру споживання**

Показники	$\overline{Tp}$	$\overline{Tp}$	y	y
Загальні доходи	$\overline{Tp} = \sqrt[4]{\frac{3572,45}{1990,99}} \times 100\% - 100$	15,74		×
Продукти харчування та безалкогольні напої	$\overline{Tp} = \sqrt[4]{\frac{54,8}{54,6}} \times 100\% - 100$	0,09	$\frac{0,09}{15,74}$	0,01
Алкогільні напої, тютюнові вироби	$\overline{Tp} = \sqrt[4]{\frac{3,8}{3,3}} \times 100\% - 100$	3,59	$\frac{3,59}{15,74}$	0,23
Непродовольчі товари	$\overline{Tp} = \sqrt[4]{\frac{21,6}{24,0}} \times 100\% - 100$	2,60	$\frac{2,60}{15,74}$	3,39
Послуги	$\overline{Tp} = \sqrt[4]{\frac{10,4}{9,1}} \times 100\% - 100$	3,39	$\frac{3,39}{15,74}$	0,22
Неспоживчі сукупні витрати	$\overline{Tp} = \sqrt[4]{\frac{9,4}{9,0}} \times 100\% - 100$	1,09	$\frac{1,09}{15,74}$	0,07

Таблиця 6

Прогнозований вплив доходів на структуру споживання у 2011 та 2012 роках

Показники	2011		2012	
Загальні доходи	$y = \frac{115,74 \times 3572,45}{100\%}$	4134,75	$y = \frac{115,74 \times 4134,75}{100\%}$	4785,56
Продукти харчування та безалкогольні напої	$y = \frac{100,09 \times 54,8}{100\%}$	54,85	$y = \frac{100,09 \times 54,85}{100\%}$	54,90
Алкогільні напої, тютюнові вироби	$y = \frac{103,59 \times 3,8}{100\%}$	3,94	$y = \frac{103,59 \times 3,94}{100\%}$	4,08
Непродовольчі товари	$y = \frac{97,40 \times 21,6}{100\%}$	21,04	$y = \frac{97,40 \times 21,04}{100\%}$	20,49
Послуги	$y = \frac{103,39 \times 10,4}{100\%}$	10,75	$y = \frac{103,39 \times 10,75}{100\%}$	11,11
Неспоживчі сукупні витрати	$y = \frac{101,09 \times 9,4}{100\%}$	9,50	$y = \frac{101,09 \times 9,50}{100\%}$	9,60

Як видно з даних *табл. 5* результати розрахунків показали, що при зростанні загальних доходів на 1 % збільшуватиметься питома вага витрат на продукти харчування та безалкогольні напої – на 0,01 %, на неспоживчі сукупні витрати –

на 0,07 %, алкогольні напої та тютюнові вироби – на 0,23 %, а зменшуватиметься на неспоживчі сукупні витрати – на 0,05 %.

$$y_1 = \frac{\bar{T}_p \times y_{i-1}}{100\%}, \quad (6)$$

де y_i – величина ознаки, прогнозованого періоду,

y_{i-1} – показник попереднього періоду.

Висновки. Доходи – це інструмент для визначення рівня добробуту домогосподарств у Закарпатській області. Спостерігається тенденція до зростання домогосподарств області. Проведений аналіз дозволяє стверджувати, що зростання загальних доходів домогосподарств області кардинально не змінило рівень споживання ними продуктів харчування. Внаслідок економічної кризи різке зниження купівельної спроможності більшості населення відбилося на споживанні негативними наслідками: домогосподарства змушені підвищувати частку сукупних витрат на харчування. Тому за нинішніх доходів домогосподарства області можуть лише незначним чином покращити структуру споживання, проте не можуть досягти вищого рівня благополуччя. Розглянута тема має перспективи подальшого розвитку, оскільки проблема збалансованості доходів та рівня і структури споживання є найбільш складною проблемою, а доходи домогосподарств є найважливішим елементом відтворювальної системи. Тому у найближчих дослідженнях буде розглянуто диференціацію доходів у Закарпатській області.

Бібліографічні посилання

1. Мірошніченко О. Ю. Вплив доходів на рівень та структуру споживання домогосподарств [Електронний ресурс] / О. Ю. Мірошніченко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – Вип. 24. – С. 315–321. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/socgum/tppe/201124/Zb24_42.pdf
2. Сычева В. С. Исторический очерк бюджетных исследований в Западной Европе и США / В. С. Сычева // Социологические исследования. – 1998. – № 4. – С. 48–56.
3. Арнольд В. Законы соотношения главнейших элементов хозяйственных бюджетов / В. Арнольд // Народное хозяйство. – 1903. – Кн. 1.
4. Витрати і ресурси домогосподарств Закарпатської області у 2010 році. – Ч. II. Закарпатська область // Статистичний бюлетень ; Державна служба статистики України. – К., 2011.
5. Витрати і ресурси домогосподарств Закарпатської області у 2006 році. – Ч. II. Закарпатська область // Статистичний бюлетень ; Державний комітет статистики України. – К., 2007.
6. Витрати і ресурси домогосподарств Закарпатської області у 2007 році. – Ч. II. Закарпатська область // Статистичний бюлетень ; Державний комітет статистики України. – К., 2008.
7. Витрати і ресурси домогосподарств Закарпатської області у 2008 році. – Ч. II. Закарпатська область // Статистичний бюлетень ; Державний комітет статистики України. – К., 2009.
8. Витрати і ресурси домогосподарств Закарпатської області у 2009 році. – Ч. II. Закарпатська область // Статистичний бюлетень; Державний комітет статистики України. – К., 2010.
9. Бодак І. В. Споживання базових продуктів харчування у системі формування продовольчої безпеки України / І. В. Бодак // Економічний форум 1/2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekfor/2012_1/5.pdf
10. Ряди динаміки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/Ряди_динаміки

Надійшла до редколегії 22.05.2012

УДК 65.012U65.018

А. Ю. Могилова, А. В. Головко*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***СТРАТЕГІЯ ВИВЕДЕННЯ НОВОГО ТОВАРУ НА РИНОК**

Досліджено зміст категорії «новий товар» та надано практичні рекомендації щодо розробки стратегії і тактики розробки і виведення нового товару на ринок.

Ключові слова: стратегія, тактика, новий товар, розробка, просування, маркетинг, ринок харчової продукції, напої.

Исследована сущность категории «новый товар» и даны практические рекомендации относительно разработки и вывода нового товара на рынок.

Ключевые слова: стратегия, тактика, новый товар, разработка, выведение, маркетинг, рынок пищевой продукции, напитки.

The essence of the category of «new product» and nada practical advice on the development and launch of a new product to market.

Key words: strategy, tactics, a new product, develop, withdrawal, marketing, market of the food products, beverages.

Життєвий цикл товару – одна з теорій, широко використовуваних у маркетингу, суть якої полягає в тому, що весь період випуску й продажу товару розбивається на кілька етапів, на кожному з яких товар треба по-різному рекламувати, продавати та змінювати на нього ціну. Звичайно виділяють чотири етапи життєвого циклу товару: впровадження, ріст, зрілість і спад. Виведення на ринок нового товару і його подальше просування є, мабуть, однією з найважливіших і складних завдань. Товари «ринкової новизни» є ключовими для комерційного успіху діяльності будь-якого підприємства та надають можливість призначати монополні ціни й одержувати більш високу, у порівнянні з середньою по галузі, норму прибутку. «Товар ринкової новизни» відкриває перед споживачем можливість задоволення зовсім нової потреби або піднімає на новий якісний рівень задоволення звичайної, відомої потреби.

Однак зростання ринку викликає конкуренцію в міру того як інші суб'єкти підприємництва розробляють подібні продукти. Це призводить до поступового зниження ціни та норми прибутку. Зрештою, настає стадія, на якій ринок досягає насичення і подальші потреби можуть стати недостатніми для триваючого використання всіх потужностей галузі. Ті підприємства, в яких рівень витрат виявився порівняно високим, повинні залишити даний ринок. Тому основою стабільності та рентабельності підприємства є аналіз ринку й відповідний розвиток НДДКР, що забезпечують постійну розробку та виведення на ринок нової продукції.

Методик по виведенню на ринок і подальшому просуванню товару ринкової новизни не існує, і відповідно, ефективність просування залежить тільки від професіоналізму фахівців, які займаються його виведенням.

Таким чином, все вищесказане обґрунтовує актуальність обраної теми дослідження, тому що одним з найбільш ефективних способів одержання прибутку є завоювання ринку за допомогою виведення на ринок товару-новинки.

Значний внесок у розвиток і вивчення методології виведення товару на ринок зробили вітчизняні та закордонні вчені-економісти Ф. Котлер, Г. Г. Паничкіна, Е. І. Мазилкіна, Л. Роджерс, А. Ф. Баришев та інші.

Слово «новий» у російській мові багатозначне. Це й уперше зроблений, і такий, що недавно з'явився, і такий, що прийшов на зміну колишньому, і просто наступний. Відповідно під «новинкою» розуміється товар іншого сорту, і товар, який нещодавно з'явився на ринку, і невідомий раніше продукт. Така багатозначність поняття – відбиття реально існуючого різноманіття властивостей і характеристик нового товару.

Відомі не менше 50 трактувань поняття «новий товар». Вони мають в основному або вузьку однобічну спрямованість (наприклад, з позицій виробника), або, навпаки, абстрактний характер (як товар, що задовольняє потребу). Уразливий для критики й підхід, при якому товар вважається новим доти, поки його споживання не досягне половини рівня раціональної норми, так само як і спроба встановити конкретний строк (два роки, три роки і т. д.), протягом якого товар слід вважати новим. Малообґрунтований також підхід, відповідно до якого товар вважається новим, якщо його придбало менше 50 % потенційних покупців.

Можна виділити три основних підходи до визначення поняття «новий товар».

Перший підхід виходить із тимчасового критерію: до нових відносять будь-який виріб, що знову випускається. Критерій новизни в цьому випадку – не якісна своєрідність виробу, а час його освоєння й виробництва.

Другий підхід заснований на вимозі виділення критерію відмінності нового товару від його аналогів і прототипів. У якості такого критерію пропонують використовувати принцип породження та/або задоволення товарами раніше невідомої потреби. Тому новим товаром слід вважати лише виріб, що задовольняє принципово нові потреби. Новим товаром називають також будь-яку прогресивну зміну товару, що відрізняє від раніше відомих. Ці зміни можуть торкатися сировини, матеріалів, конструкцій, технологій, зовнішнього оформлення та ін.

Третій підхід базується на наступній посиленні: треба виходити не з єдиного критерію, а з певної їхньої сукупності, що характеризує ті або інші сторони новизни товару. При цьому можна виділити, наприклад, чотири рівні новизни товару:

- 1) зміна зовнішнього оформлення при дотриманні існуючих споживчих властивостей;
- 2) часткова зміна споживчих властивостей за рахунок удосконалення основних технічних характеристик, але без принципових змін технології виготовлення;
- 3) принципова зміна споживчих властивостей, що вносить істотні зміни в спосіб задоволення відповідної потреби;
- 4) поява товару, що не має аналогів.

Наведені систематизації виявляють загальний для багатьох класифікацій такого роду недолік – змішання критеріїв і підстав. У них включені різні критерії – тимчасові, чисто виробничі й якісні. Особливу складність викликає вичленовування чітких критеріїв новизни. Для формування загального визначення новизни необхідно чітко розділити й виділити такі поняття, як «новий виріб», «новий товар» і «новий предмет споживання».

Новим виробом можна вважати такий серійний або масовий виріб, виробництво якого вперше освоєне підприємством. Інакше кажучи, будь-який продукт, що випускається даним підприємством, можна вважати новим. У цьому випадку мова йде про виробничу новизну виробу з погляду часу його освоєння.

Новий товар – це новий продукт, що вийшов на ринок та відрізняється від існуючих товарів подібного призначення будь-якою зміною споживчих властивостей. Дане визначення підкреслює товарну новизну продукту. Тут важливий сам факт появи товару, який не має повних аналогів на даному ринку й користується попитом. При цьому межі ринку також служать критерієм новизни.

Новим предметом споживання слід вважати новий товар, що вийшов у сферу споживання, що має у порівнянні з існуючим більш високий споживчий рівень якості, що й забезпечує більш повне задоволення потреб. Тим самим підкреслюється споживча новизна речі. Існуючий критерій у цьому випадку – поява й задоволення нової потреби або, принаймні, нового, більш ефективного способу задоволення вже наявної потреби [3].

Залежно від того, з якої позиції проводиться оцінка товару, можна виділити наступні групи:

1. Новий товар з погляду підприємства. У цьому випадку може бути розглянуто три рівні новизни та інноваційності.

Перший (найнижчий рівень) – просте розширення асортиментного ряду. Наприклад, молокозавод почав випускати, поряд із простим молоком і кефіром, молоко й кефір з вітамінними добавками.

Другий рівень новизни характеризується значним стрибком у сфері новаторства або технологій. Наприклад, перехід від випуску радіоприймачів до випуску телевізорів.

Третій рівень новизни (найвищий) припускає появу справжнього нововведення, принципово нового товару. Таким прикладом може служити поява першого персонального комп'ютера.

Звичайно, новинки третього рівня з'являються не так вже й часто, набагато простіше зустріти нові товари другого й першого рівнів. Але цей процес є природним і закономірним – як тільки кожний товар, що представляється ринку, має свій строк життя, повинний пройти певний час, який виробник затратить на його доробку, удосконалення, модифікацію, споживач – на звикання й визнання, перш ніж «дозріє» потреба в якісному стрибку, пов'язаному з задоволенням даних конкретних потреб.

2. Новий товар з погляду споживача. У цьому випадку новизна товару визначається досвідним шляхом, тобто в процесі придбання й використання товару споживачами. У цьому випадку нові товари класифікуються за ступенем зусиль, що вимагаються від споживача для їхнього освоєння:

- спадкоємне нововведення – не вимагає від споживача нових поведінкових звичок. Наприклад, поява нової жувальної гумки з освіжаючим ефектом;
- динамічно спадкоємне нововведення – вимагає незначних змін у поведінці покупця. Наприклад, автомобільний зарядний устрій для мобільних телефонів;
- принципове нововведення – вимагає від споживача зовсім іншої нової схеми поведінки. Наприклад, освоєння користувачем вперше мобільного телефону [5].

Існує також кілька варіацій класифікації товару за ступенем новизни. Наприклад: з погляду новизни потрібно розрізняти товари «світової новизни» і «нові для фірми». Буз, Аллен і Хемілтон, ґрунтуючись на вивченні 700 фірм і 13000 нових промислових і споживчих товарів, виділили наступні групи нових товарів, питома вага яких склала:

- товари світової новизни – 10 %;
- товари, нові для фірми – 20 %;
- розширення наявної гами продуктів – 26 %;
- оновлені продукти – 26 %;
- зміна позиціонування продукту – 7 %;
- скорочення витрат (виробнича інновація) – 11 %.

Видно, що лише мала частина нововведень (10 %) має світову новизну, тоді як більшість із них (70 %) – це доповнення до гами існуючих товарів або їх модифікації.

Трохи іншу класифікацію пропонує Л. Роджерс:

- 1) принципово новий;
- 2) кардинально удосконалений;
- 3) модифікований;
- 4) ринкової новизни – відкриває перед споживачами можливість задоволення зовсім нової потреби;
- 5) нові сфери застосування [6].

Незважаючи на прагнення підприємств постійно обновляти товарний асортимент, «догоджаючи», таким чином, покупцям, новий товар, на жаль, не завжди стає «улюбленцем» на ринку. За статистикою, з 10 представлених ринку нових виробів вісім не цілком виправдовують надії, що покладали на них.

Беручи до уваги таку різноманітність до класифікації й підходів до визначення нового товару, треба з особливою увагою віднести до концепції розробки та виведення на ринок нового товару. У цей час існують кілька підходів до створення товарів: модифікаційний, піонерний, імітаційний, випадковий [2].

Компанія «H₂O» зовсім нещодавно з'явилась на ринку чистої питної води Дніпропетровської області. Цей ринок вже дуже розвинутий і характеризується присутністю значної кількості конкурентів. Для забезпечення конкурентоспроможності компанії необхідно дещо модернізувати ТМ «H₂O light», а також розробити проект для забезпечення росту продажів.

Пропонуємо питну воду ТМ «H₂O light» у новому вигляді й кращої якості.

Розробимо проект росту представленості нової питної води ТМ «H₂O light»:

Компанія «H₂O» – виробник чистої питної води. Смакові якості води та вміст мінеральних речовин дозволяє конкурувати з такими брендами, як «Аква Мінералі», «Аляска», «Кодацька» і «Бон Буасон». У результаті цілеспрямованої роботи конкурентами були захоплені значні частки ринку в місті, ці бренди стали лідерами за обсягом продажів, зайняли свідомість споживачів у відповідних товарних групах і перешкоджають входженню на ринок нової торгової марки питної води.

1. Цінова політика.

Виходячи з цінової політики вже відомих марок питної води, воду ТМ «H₂O light» пропонуємо в трохи нижчій ціновій категорії, ніж аналогічні води брендів «Аква Мінералі», «Кодацька», «Бон Буасон» і «Аляска», але з достатньо приємним смаком. У місті, де сильна конкуренція і основні продажі робляться через роздрібну мережу, «зниженням в ціні» можна зробити свій товар більш конкурентоспроможним.

2. Політика просування.

Стоїть завдання сформувати маркетингову політику в галузі просування води нової марки, спрямовану на формування бренду. Маркетингова стратегія брендів будується на збільшенні тривалості купівельної прихильності марці. Інструментом для цього служить брендінг. Займаючись певним бізнесом і маючи стабільні продажі, частку ринку і цілі, що стосуються прибутків на короткостроковий і довгостроковий періоди, компанія повинна формувати стратегії для досягнення цього. На сьогоднішній день у виробника немає розробленого логотипу, фірмового стилю.

3. Місце продажу.

Важливою особливістю українського ринку є те, що сучасна роздрібна торгівля представлена найчастіше незалежними (розрізненими) торговими точками, в яких не існує чіткої політики формування асортименту. Мережі супермаркетів

тільки формуються, проте в основному у великих містах. Слабкість української збутової мережі має свої плюси та мінуси для виробника марочних товарів. З одного боку, розрізнена збутова мережа не може диктувати свої умови виробникам, як це відбувається на Заході, де виробники змушені платити власникам збутових мереж за присутність їх торговельних марок в магазині. Крім того, на українському ринку практично відсутні приватні марки (марки магазинів або посередників). Але з іншого боку, оскільки роздрібна мережа не здатна забезпечити споживачам широкий вибір товарів за конкурентоспроможними цінами і гарантувати якість обслуговування, виробники змушені розвивати мережу власних фірмових магазинів (або фірмових секцій у магазинах). Наслідком нерозвиненості збутової мережі є феномен дрібнооптових ринків, де також продаються марочні товари. У цих умовах цінове позиціонування марки для виробника є достатньо складним.

Компанія-виробник вже має мережу розподілу, передбачається, що даний продукт може одночасно з'явитися у багатьох магазинах міста.

4. Покупці.

Споживачами води можуть бути найбільш широкі верстви населення. Воду у 19-літрових бутлях поставляють в офісні приміщення компаній, у школи, ресторани, кав'ярні, лікарні. Бренд повинен являти собою суміш взаємоузгодження фізичних, раціональних та емоційних звернень. Ця суміш повинна бути відмінною й приводити до чіткої індивідуальності, яка пропонує вигоди певної цінності споживачам.

Упаковка води передбачає її призначення для миттєвого угамування спраги і розрахована на індивідуальне використання або невеликі компанії.

5. Конкуренти.

Конкурентами товару на Дніпропетровському ринку є води таких торговельних марок: «Кодацька»; «Водолій»; «Наяда»; «Роганька»; «Бон Буасон».

При стимулюванні продажу питної води компанія повинна визначитися, чи бажає вона зробити свій бренд лідируючим або воліє поставити його «у ряді інших». У брендингу існує принцип, який називається «принципом позиційності», він полягає в тому, що першу компанію, яка вже зайняла свою позицію в розумах споживачів, уже неможливо позбавити цього місця. Суть успішної стратегії маркетингу при застосуванні цього принципу – стежити за новими можливостями і робити хід, закріплюючи продукт на сходах конкурентів. Надалі всі дії брендингу будуть зводитися лише до утримання цього першого місця у свідомості споживачів.

6. Зовнішнє оточення.

– У соціальній сфері спостерігається явна пропаганда здорового способу життя, люди (з дуже різним рівнем достатку) починають активно звертати увагу на якість споживаної води.

– Добре відома низька якість водопровідної води.

– Очевидна некорисність напоїв типу «Фантазі», «Швепс» і т. д.

– Конкурентами виконана робота по залученню уваги до самого предмета – чистої води.

На українському ринку велику роль грає сам факт реклами торгової марки, особливо по телебаченню. Крім того, на вітчизняному ринку більш висока ефективність кампаній зі стимулювання збуту.

Однак, щоб домогтися популярності нової марки на ринку, необхідні зусилля, спрямовані на подолання інертності вже сформованої свідомості споживачів. Для цього потрібно знайти мотив для розширення інформації про ту торговельну групу, до якої належить нова марка, або потрібно витіснити з торговельної групи будь-який бренд, замінивши його новою маркою, але це неминуче викличе опір власника марки, яка витісняється. В цілому в поведінці споживачів можна виділити кілька етапів. Коли на зміну порожньому дефіцитному ринку прийшло нескінченне число нових товарів з відомими і невідомими торговими марками, у свідомості споживачів спостерігався повний хаос (у сенсі переваг вибору). Проте потім відбулася поступова структуризація свідомості: у кожній торговельній групі перебуває кілька марочних назв, які споживач може назвати при опитуванні. Але це не означає, що саме ці марки завжди купуються, тобто остаточно сформовані споживчі переваги. Як уже зазначалося, на ринку постійно з'являються нові марки товарів, і відносно легко відбувається заміна марок у споживанні (перемикання на інші марки).

7. Цілі, що стоять перед компанією:

стратегічні цілі, пов'язані із створенням бренду;

тактичні цілі:

1) створення логотипу, фірмового стилю;

2) створення рекламної та PR-кампанії просування води на регіональному ринку;

3) розробка програми промо-заходів та мерчандайзингу для товару.

Концепція просування товару повинна бути пов'язана з сутністю товару – угамуванням спраги. Угамування спраги – це базова потреба людини, що лежить в основі фізіологічних потреб. Угамування спраги і одночасна турбота про здоров'я – в цьому полягає посилення базової потреби.

Немає сенсу робити акцент у просуванні на:

1. Релігійні мотиви (цей момент буде використаний в PR-кампанії), але, на нашу думку, релігія не повинна стати основною концепцією просування, оскільки існує сильний бренд «Святе джерело» за підтримки Патріарха.

2. Тільки здоров'я (цим відрізняється сегмент, який відчуває себе досить здоровим і не хоче вживати замість води «ліки»).

3. Тільки спорт (занадто «використовувана» тема – для належної реалізації вимагає залучення зірок спорту хоча б українського масштабу).

4. Місцева тематика – може добре спрацювати тут і зараз, але вихід в інші регіони на цій темі буде ускладнений (ця тема також повинна бути використана в PR-кампанії).

Таким чином, вважаємо, що кампанія просування та формування бренду має бути побудована на базових поняттях:

1) угамування спраги;

2) чиста вода;

3) здоров'я у кожній краплі.

Концепція основної рекламної ідеї стимулювання збуту води вбачаємо наступним чином: залучення уваги потенційного споживача до нового продукту за допомогою порушення у ньому давнього почуття – цікавості. Оскільки ринок переповнено продукцією аналогічного ряду, перед виробником стоїть непросте завдання ВИДІЛЕННЯ у свідомості цільової групи гострого бажання спробувати новий продукт.

Позицію бренду пропонуємо заснувати на наступних ключових моментах:

1. Щадна цінова політика – запорука залучення широких споживчих мас; є тим прийомом, який неодноразово успішно зарекомендував себе.

2. Оригінальний дизайн етикетки кардинально відрізняє візуальне сприйняття бренду, як-то, нестандартна кольорова гама, «читабельність» і запам'ятовуваність логотипу і фірмового знаку.

3. Пряма і потужна подача слогану, що несе в собі глобальну ідею незаперечної переваги пропонованого продукту перед аналогічними представниками товарної групи.

Основним моментом у стимулюванні збуту є впровадження у свідомість потенційного споживача так званих «цвяшків», ключових слів і понять, які будуть чітко асоціюватися тільки з даним продуктом. Позитивним посилом до залучення споживача завжди були спонукальні слогани прямої дії, тому пропонуємо їх до обов'язкового використання.

Візуальний образ:

білборди, смугова реклама, на білому фоні великі гори, озеро, а біля озера великий бутель з емблемою синього кольору ТМ «H₂O light» і великими літерами написано слоган «H₂O – точна формула здоров'я». Білий колір – це колір чистоти, непорочності, нових починань, екологічно і ментально викликає позитивні асоціації. Розроблений та запропонований слоган вдало компілює в собі ці поняття і працює на спочатку позитивне сприйняття потенційного споживача.

Етапи кампанії просування.

Перший етап – PR-етап.

Проводимо PR-кампанію, що готує основу для майбутніх продажів на регіональному ринку ТМ «H₂O light».

Цілі PR-етапів:

1. Акцентування уваги населення на проблемах екології та відсутності чистої води в Україні.

2. Незалежна експертиза різних видів води і висновки про якість води «H₂O light».

3. Залучення уваги медиків, «батьків», людей, які уважно та вимогливо ставляться до свого здоров'я.

4. Формування відчуття корисності води.

Другий етап кампанії – вихід на оптовиків і дистриб'юторів, з метою укладення попередніх угод із ними.

Третій етап – мерчайдаїзинг і промо-заходи (BTL).

Найбільш ефективним є комплекс заходів щодо стимулювання збуту, який включає дії, спрямовані і на торгову мережу, і на кінцевого споживача. Такі заходи забезпечують безпосередній контакт з потенційними покупцями, що дозволяє донести до них інформацію про продукт у повній і доступній формі. Безумовно, ефективність такого контакту дуже висока. Крім того, акції, що проходять в короткі строки, приносять моментальну віддачу.

Promotion на місцях продажів, роздрібних торговельних точках.

При запуску нового продукту доцільно провести низку промоакцій для формування первинного попиту – Launch.

Хвиля 1 – дегустація. Цілі акції – ознайомлення з новим продуктом. Місця проведення – магазини, ринки, пляж і т. д. (будь-яке скупчення потрібної нам цільової групи, де відповідно розташовані точки).

Хвиля 2 – подарунок за покупку. Цілі акції – формування лояльності до торгової марки («підігриваємо» інтерес до нової торгової марки), відбувається «перетягування» купівельного попиту за рахунок конкурентних марок. Швидко і локально збільшуються обсяги продажів.

Бажаною є медіа-підтримка акцій, проведених у роздрібних точках, для залучення більшої кількості відвідувачів:

1. Мерчандайзери від РА відвідують роздрібні точки, проводять презентацію води «H₂O light», отримують замовлення на поставку води.

2. Програма trade-promotion – стимулювання торговельно-провідної мережі – стимулюючи подарунки для магазинів, конкурси для продавців.

3. Проведення акцій в закладах HoReCa – бари, ресторани, літні та криті кафе, дискотеки, фітнес-клуби. Тут можливе суміщення дегустації і прямих продажів.

Інформаційна підтримка для посередників і оптових покупців, для можливих покупців з інших міст.

Тема 1 – методи і засоби.

Методи просування бренду (як використовувати засоби реклами) повинні вибиратися, виходячи з індивідуальності бренду.

Публікація статей і проведення конференції. Статті пишуться із залученням думки відомих у місті особистостей. Пропонуємо такий набір друкованих ЗМІ:

1. Газета «Днепр вечерний», виходить у четвер і п'ятницю, реальний наклад 12000 прим., розповсюджується за передплатою і є у продажу, читачі – керівники державних та комерційних структур.

2. Журнал «Здоровий стиль», виходить 1 раз на 2 місяці накладом 3000 прим., багато корисної та різноманітної інформації про сучасні медичні послуги в Україні, фармацевтичні новинки, здоровий спосіб життя, правильне харчування, медичне страхування і відпочинок. Розповсюджується журнал за передплатою медичних установ, керівникам великих комерційних компаній, через спортивні та оздоровчі заклади. Основне коло читачів – активні жінки, можливе використання журналу у фітнес-клубах.

3. Газета «Комсомольська правда», регіональний тижневик, виходить по п'ятницях, реальний наклад 54000 прим., розповсюджується за передплатою, в роздріб, через громадських розповсюджувачів, видання має широке коло читачів.

Корисною для забезпечення успішного просування вважаємо прес-конференцію чи фільм-репортаж про воду та про виробника на телеканалах «34» та «27» (один метод на тему 1 і тему 3).

Тема 2 – методи і засоби.

1. Газета «Комсомолец», виходить по середах, реальний наклад 50000 прим., широке коло поширення з комерційними розповсюджувачами і у всіх кіосках, читачі – дуже широке коло.

2. Газета «Бесплатно всегда», наклад 65000 прим., розповсюджується за передплатою, в роздріб, через громадських розповсюджувачів. Читацька аудиторія дуже широка: від домогосподарок до «золотої молоді» міста. Наклад цієї газети найбільший в Україні (серед інформаційних видань) – 15,2 % від загального накладу всіх видань в Україні.

Тема 3 – методи і засоби.

1. Прес-конференція чи фільм-репортаж про воду та виробника (один метод на тему 1 і тему 3, рекомендуємо «34» та «27» – два прокати в різних блоках новин).

Тема 4 – методи і засоби.

1. Особисті контакти, договори.

2. Участь у виставці «Продукспо» на початку березня.

3. Газети для оптовиків і власників «магазинчиків».

Рекламна кампанія.

1. Рекламні щити у місті та області. Рекомендуємо розмістити не менше 8 сторін на центральних трасах міста, у місцях скупчення людей. В обласних містах – не менше 1-2 щитів на місто.

2. Радіореклама. Виходячи з того, що цільові сегменти – споживачі води – належать до дуже різних категорій людей, вважаємо правильним взяти всі рейтингові радіоканали, але виходити на них з адекватними кожному каналу повідомленнями.

3. TV-заставка, на основі концепції просування (візуальний образ із зовнішньої реклами).

4. Фірмовий транспорт компанії та тролейбуси за маршрутом № 1 і № 5. Білі «маршрутки».

Створення всіх необхідних каналів, за якими можна дізнатися про компанії та пропоновані товари і послуги:

1. Розміщення адреси в телефонній службі (для посередників).

2. Розміщення інформації в довідниках. Газета «Авізо» існує на ринку вже три роки, виходить один раз на тиждень накладом у 3000 примірників. Газета є виданням, в якому розміщується багато корисної інформації про товари та послуги у м. Дніпропетровську. Основними читачами газети є керівники та співробітники великих комерційних фірм. Розміщення довідкової інформації та висока якість друку забезпечує виданню досить тривале використання його читачами.

3. Створення власного сайту, з нього повинен бути перехід на сайти за темою. Програма просування в INTERNET.

Таким чином, можна дійти **висновку**, що запропонований комплекс заходів впливу на первинний ринок та торгову мережу в межах реалізації стратегії виведення нового товару на ринок є різнобічним, різноплановим та відповідним до сучасних ринкових умов господарювання, а отже забезпечуватиме планову ефективність стратегії. Але слід зауважити, що найкращого результату від акцій буде досягнуто завдяки чіткому розрахунку бюджету та постійному моніторингу реалізації програми стратегічних заходів.

Бібліографічні посилання

1. **Ансофф И.** Стратегическое управление / И. Ансофф ; сокр. пер. с англ. ; науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
2. **Барышев А. Ф.** Маркетинг / А. Ф. Барышев. – М. : Академия, 2002. – 101 с.
3. **Котлер Ф.** Маркетинг, менеджмент / Ф. Котлер. – СПб. : Питер, 2006. – 325 с.
4. **Карпов А.** Стратегия: от разработки до реализации / А. Карпов // Управление компанией. ЖУК. – 2006. – № 3. – С. 8–14.
5. **Паничкина Г. Г.** Система продвижения товара или Promotion технологии от А до Я / Г. Г. Паничкина, Е. И. Мазилкина. – М. : Альфа-Пресс, 2006 – 96 с.
6. **Роджерс Л.** Маркетинг в малом бизнесе : пер. с англ. / Л. Роджерс. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 2006. – 247 с.
7. **Фатхутдинов Р. А.** Стратегический менеджмент : учебник для вузов / Р. А. Фатхутдинов. – 2-е изд., доп. – М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез»», 1998. – 416 с.

Надійшла до редколегії 07.05.2012

І. І. Тарасова

*Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ***АЛГОРИТМ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Дослідження, проведені у машинобудівній галузі Вінницької області, говорять про те, що на даних підприємствах відсутні як алгоритм створення системи інтелектуального забезпечення процесу управління підприємством, так і сама система. Для того, щоб ефективно керувати інтелектуальними ресурсами підприємства, впливати на його інтелектуальну активність, отримувати бажані результати від інтелектуальної діяльності, необхідні побудова та впровадження системи інтелектуального забезпечення процесу управління підприємством за допомогою алгоритму її формування.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інтелектуальне забезпечення, інтелектуальні ресурси, машинобудівна галузь, підприємство, знання, стратегія, розвиток.

Исследования, проведенные в машиностроительной отрасли Винницкой области, говорят о том, что на данных предприятиях отсутствуют как алгоритм создания системы интеллектуального обеспечения процесса управления предприятием, так и сама система. Для того, чтобы эффективно управлять интеллектуальными ресурсами предприятия, влиять на его интеллектуальную активность, получать желаемые результаты от интеллектуальной деятельности, необходимые построение и внедрение системы интеллектуального обеспечения процесса управления предприятием с помощью алгоритма ее формирования.

Ключевые слова: инновационная деятельность, интеллектуальное обеспечение, интеллектуальные ресурсы, машиностроительная отрасль, предприятие, знание, стратегия, развитие.

Studies conducted in the engineering industry in Vinnytsia region suggest that the data is no company as a system of algorithm for predictive maintenance of process management and the system itself. To effectively manage business intelligence, affect his intellectual activity, to get the desired results of intellectual activity necessary construction and implementation of predictive maintenance of process management using the algorithm of its formation.

Key words: innovation, intelligent software, intellectual resources, machine building industry, enterprise, knowledge, strategy and development.

Ключовою проблемою, що потребує поетапного розв'язання, є низька конкурентоспроможність та інвестиційно-інноваційна активність машинобудівних підприємств. Позитивний вплив на розвиток даних підприємств матиме теоретичне та практичне втілення сучасних світових підходів до управління, а саме нова парадигма управління інтелектуальним капіталом підприємства.

Серед наукових праць, в яких досліджуються теоретичні основи інтелектуальної діяльності, необхідно назвати дослідження таких вітчизняних та зарубіжних учених, як Г. Андрощук, С. Володін, І. Дахно, О. Кузьмін, Л. Курило, Л. Федулова, В. Харченко, О. Шпикуляк, П. Цибульова, А. Чухно, А. Брукінг, Г. Белінгер, Б. Генкін, Т. Давенпорт, А. Древаль, В. Єфремов, В. Зінов, А. Козирьов, Л. Лукичева, Б. Мільнер, Г. Пробст, П. Саліван, П. Страссман, Т. Стюарт, Д. Тіс, Л. Хантер та ін.

Разом з тим, окремі аспекти інтелектуального забезпечення процесу управління підприємством залишаються нерозкритими й необґрунтованими. Отже, системне дослідження інтелектуального забезпечення процесу управління підприємством за умов постійних змін сучасного інтелектуального простору є актуальним як в теоретичному, так і в практичному аспектах, що й обумовило вибір теми даної статті.

Результати дослідження підтверджують існуючу тенденцію інтелектуального старіння машинобудівних підприємств Вінницької області за рахунок невикористання інформаційних та новітніх технологій, систем автоматизованого проектування, засобів автоматизованого управління виробництвом тощо. Поліпшення стану може бути вирішено в рамках запровадження концепції інтелектуального забезпечення процесу управління підприємством.

Для створення методики побудови та формування системи інтелектуального забезпечення процесу управління підприємством доцільно використати наступні методи: аналізу бізнес-процесів підприємства, цільовий, CASE-технології (структурного системного аналізу), проектування, структурно-функційний.

Побудова системи інтелектуального забезпечення процесу управління підприємством включає ряд етапів.

Етап 1. На даному етапі потрібно створити основу прийнятої стратегії. Для цього обирається один із досліджених концептуальних підходів – традиційний, кооперації, інтеграції.

Пропонується обрати стратегію, що відображає характер економічної поведінки підприємства.

1. За ступенем відкритості:

1.1. Відкрита (зовнішня) стратегія. При даній стратегії підприємство обирає один з двох варіантів. Перший варіант – підхід кооперації: спільне створення інтелектуальних активів із сторонніми підприємствами, організаціями. Другий варіант – традиційний підхід: купівля ззовні потрібних інтелектуальних та інформаційних активів.

1.2. Закрита (внутрішня) стратегія. При даній стратегії підприємство здійснює самостійно повний цикл інтелектуального забезпечення, створюючи власний інтелектуальний капітал (підхід інтеграції).

2. За ступенем конкурентного лідерства на ринку:

2.1. Стратегія «лідера».

Суть даної стратегії в тому, що підприємство намагається посісти провідне місце на ринку, розвинути нові технології та запропонувати нові інтелектуальні продукти. Зазвичай таких підприємств небагато, вони широко відомі і володіють високим рівнем науково-технічного розвитку, фінансовим, технологічним, інтелектуальним, ресурсним потенціалом, інтелектуально активні, постійно удосконалюють систему управління, оновлюють інтелектуальні ресурси.

2.2. Стратегія «наслідування».

Підприємство знижує ризики довгострокового інвестування інтелектуальної діяльності, самостійно не створює інтелектуальні ресурси, наслідує інтелектуального лідера. Підприємство слідує за лідером і використовує його як таран, що пробиває ринкові бар'єри. Ця стратегія потребує значних витрат на адаптацію і швидке реагування на діяльність та дії лідера.

2.3. Стратегія «аутсайдера».

При дотриманні цієї стратегії підприємство не намагається вирватися вперед, переймає відпрацьовані інтелектуальні, інформаційні ресурси та технології, випускає з невисокими затратами низькорентабельну апробовану продукцію і реалізовує її на освоєних «консервативних» ринках [1].

Для машинобудівних підприємств Вінницької області, що є вузькопрофільними, характерним є застосування тривірневої стратегії, до якої входять корпоративна стратегія, що одночасно є конкурентною (бізнесовою, діловою), функціональні та операційні стратегії.

Корпоративна стратегія інтелектуального забезпечення процесу управління машинобудівного підприємства визначає загальний напрямок інтелектуальної діяльності та структуру «інтелектуального портфеля», в якому зазначаються види інтелектуальних продуктів, що будуть вироблені на продаж.

Важливе місце займає функціональна стратегія розвитку інтелектуального капіталу, а саме його виду – людського капіталу. Дану стратегію необхідно проектувати згідно з наступною ієрархією: на рівні підприємства; на рівні робочої групи (команди); окремого працівника (індивідуума). Кожен рівень ієрархії має власні характеристики та взаємовплив на інші рівні. Особисті характеристики окремого працівника впливають на роботу команди та виявлення домінанти за допомогою ефекту синергії. Особисті характеристики керівника робочої групи визначають кінцевий результат, який можна виразити формулою:

$$CE = \sum_{i=1}^n \alpha_i I_i + \beta_p I_p, \quad (1)$$

де CE – ефект синергії від формування робочої групи;

α_i – ваговий коефіцієнт статусу (впливу) кожного члена групи;

I_i – характеристики індивідуумів членів групи;

β_p – ваговий коефіцієнт керівника робочої групи;

I_p – характеристики керівника.

Найбільший ваговий коефіцієнт керівника буде в тому випадку, якщо неформальний лідер є формальним керівником робочої групи.

Важливою стратегією для ефективного функціонування та розвитку машинобудівних підприємств є стратегія знань. Дана стратегія складається з тактичних та стратегічних процесів. До тактичних відносять: пошук та збір даних, отримання доходу, створення нової вартості, навчання в ході виробничого процесу. До стратегічних: створення та підтримка майбутнього інтелектуального капіталу, його оцінка. Стратегія управління знаннями машинобудівного підприємства має бути узгоджена з загальною стратегією. Неможливо розробити та запровадити без знань про підприємство жодну з тривірневих стратегій.

Також доцільним є використання стратегій управління знаннями, які запропоновані М. Хансеном [2, с. 282]:

1. Стратегія систематизації – знання ретельно відбирають, систематизують та зберігають у базах даних підприємства.

2. Стратегія персоналізації – знання поєднані з людиною, яка їх виробила, та розповсюджуються при безпосередньому спілкуванні між людьми.

Пропонуємо впроваджувати на машинобудівних підприємствах одночасно дві стратегії, використовуючи другу для підтримки першої.

Згідно з гіпотезою Ансоффа І. «гіпотези про відповідність» – для досягнення успіху, рівень агресивності стратегії фірми повинен відповідати рівню нестабільності середовища [3, с. 412]. Виходячи з цього, можна стверджувати, що вид стратегії управління знаннями буде визначатися двома основними чинниками: рівнем нестабільності зовнішнього середовища та рівнем конкурентоспроможності організації.

У залежності від цього можна виділити такі види стратегій управління знаннями для машинобудівних підприємств: стратегія адаптації та трансформування знань; стратегія активного генерування знань; стратегія поповнення та накопичення знань; стратегія розвитку міжорганізаційних знань [4].

Отже, можна дійти висновку, що знання та інформація є невичерпним стратегічним ресурсом машинобудівного підприємства. Даний факт підтверджує те, що створення інтелектуального продукту є більш стратегічним, ніж виробництво матеріального. Основною особливістю є те, що підприємство, яке створює та впроваджує інтелектуальні активи, орієнтується на наданні споживачу нових можливостей та формуванні нових потреб. Саме акцент на створенні та впровадженні інтелектуальних активів дозволяє підприємству перейти від стратегій зовнішнього та внутрішнього росту (освоєння нових ринків, збільшення об'ємів виробництва та продажу продукції) до стратегій удосконалення та розвитку [5].

Етап 2. Визначення цільової функції інтелектуального забезпечення, встановлення загальної мети та конкретизація місії з урахуванням економічних, соціальних, технічних характеристик підприємства та ситуації, що склалася у зовнішньому та внутрішньому середовищі.

Основною цільовою функцією інтелектуального забезпечення на машинобудівних підприємствах Вінницької області є створення «інтелектуального підприємства», що має лідируючі позиції, конкурентні переваги щодо виробництва інтелектуальних ресурсів та економічно вигідного використання знань та інформації. Місія не повинна залежати від інтелектуального стану підприємства, форм і методів його роботи, оскільки в цілому вона виражає погляд у майбутнє, показуючи пріоритетні цінності та напрямки інтелектуальної діяльності [6, с. 33].

Соціально-етичні принципи, які зазначені у місії, створюють емоційне середовище та загальну спрямованість інтелектуального забезпечення підприємства.

Етап 3. Побудова системи цілей інтелектуального забезпечення процесу управління підприємства.

Під час проекту розробляється і впроваджується цілісна система стратегічного планування, контролю і реалізації стратегії, з допомогою якої підприємство може вирішувати комплекс управлінських завдань, пов'язаних із розвитком та підтримкою різних бізнес-напрямків і проектів.

Збалансована система показників (Balanced Scorecard) сьогодні є одним із найефективніших інструментів реалізації стратегії і досягнення високих результатів у бізнесі. Збалансована система показників використовується для вимірювання результативності компанії в цілому, а також у розрізі окремих бізнесів і підрозділів. Крім того, Balanced Scorecard використовується як інструмент інформаційно-аналітичної підтримки стратегічних управлінських рішень і дієвий засіб контролю за процесом реалізації стратегії [7, с. 16].

Етап 4. Визначення основних завдань функціональних блоків.

На даному етапі необхідно обрати основні задачі функціональних блоків. Дані задачі мають відповідати стратегічній системі інтелектуального забезпечення процесу управління машинобудівного підприємства та включати стратегічні цілі (СЦ), місію (М), стратегію (С), концептуальний підхід (КП):

$$\Phi БІЗ_i = \left(З\Phi БІЗ_i, i=\overline{1,5}; j=\overline{1,n} \right) \Leftrightarrow (СЦ, М, С, КП), \quad (2)$$

де $\Phi БІЗ$ – функціональний блок інтелектуального забезпечення підприємства;

$З\Phi БІЗ$ – завдання функціонального блоку;

i – номер функціонального блоку;

n – кількість завдань у блоці.

Результати даного аналізу оформлюються у табличному вигляді по кожному з п'яти функціональних блоків.

Етап 5. Визначення ролі працівників знань підприємства згідно з конкретним функціональним блоком:

$$\left(PПЗ_{i,i=\overline{1,m}} \right) \Leftrightarrow 3ФБІЗ_{ij}, \quad (3)$$

де $PПЗ$ – роль працівника знань підприємства;
 m – кількість професійних ролей працівників;
 j – конкретна задача функціонального блоку;
 i – номер функціонального блоку.

Результати даного етапу оформлюються по кожному з п'яти функціональних блоків у таблиці зі стовпцями «РПЗ» та «ЗФБІЗ». Від кількості визначених задач залежить кількість стрічок у таблицях. На основі даної інформації складаються посадові інструкції та штатний розклад.

Етап 6. Проектування функцій управління системою інтелектуального забезпечення підприємства. Даний етап здійснюється за допомогою загальних функцій управління: планування (П), організації (О), мотивації (М), контролю (К) та їх відповідності визначеній задачі конкретного функціонального блоку:

$$\left(ФУСІЗ_h, h=\overline{1,4} \right) \Leftrightarrow 3ФБІЗ_{ij}, \quad (4)$$

де $ФУСІЗ$ – функції управління системою інтелектуального забезпечення підприємства;

h – номер загальної функції управління (планування, організація, мотивація, контроль).

Результати даного аналізу оформлюються по кожному з п'яти функціональних блоків аналогічно попередньому етапу у табличному вигляді. На основі даної інформації складаються робочі та методологічні інструкції, стандарти підприємства.

Етап 7. Визначення ролі управлінців (спеціалістів у галузі управління) згідно з функціями управління системою інтелектуального забезпечення підприємства:

$$\left(РУ_q, q=\overline{1,r} \right) \Leftrightarrow ФУСІЗ_{ij}, \quad (5)$$

де $РУ$ – ролі управлінців підприємства;
 r – кількість видів ролей управлінців підприємства.

Результати даного аналізу оформлюються аналогічно попередньому етапу у табличному вигляді. На основі даної інформації складаються посадові інструкції, штатний розклад, матриці відповідності.

Етап 8. Визначення можливих професійних відносин ролей (ПВР) управлінців та працівників знань за допомогою семантичної моделі:

$$ПВР = \left(ПР, 3, ВЗ \right), \quad (6)$$

де $ПВР$ – професійні відношення ролей управлінців та працівників знань;

$ПР$ – професійні ролі управлінців та працівників знань;

$ПР = ПРРЗ + ПРУ$;

3 – типи зв'язків між $ПР$;

$ВЗ$ – відображення зв'язку 3 .

Текстовий опис професійних відношень подається у формі організаційних документів – посадових та робочих інструкцій. Також вони можуть бути представлені у вигляді інформаційних моделей з використанням CASE-технологій.

Етап 9. Проектування організаційної структури підприємства (ОСП), що включає в себе виробництво (В) та управління (У). Виробництво забезпечує

виконання інтелектуальної діяльності, а управління – управлінський вплив на інтелектуальну виробничу діяльність.

$$ОСП = (B, V), \quad (7)$$

Організаційна структура підприємства представляється у вигляді оргграфа. Її текстовий опис подається у формі організаційних документів. Даний оргграф є прототипом для створення Web-сайта внутрішньофірмового інформаційного простору мережі Інtranет.

Етап 10. Проектування системи оцінки (СО) інтелектуального забезпечення підприємства, яка включає наступні підсистеми:

$$СО = (ОЛР, ОІД, ОНМА, ОВІЗ), \quad (8)$$

де *ОЛР* – оцінка людських ресурсів (персоналу підприємства) як джерела формування інтелектуального забезпечення;

ОІД – оцінка інтелектуальної діяльності працівників, її ефективності та результатів;

ОНМА – оцінка нематеріальних активів підприємства;

ОВІЗ – оцінка вартості інтелектуального забезпечення підприємства.

Система оцінки інтелектуального забезпечення подається у вигляді таблиць, інформаційних та функційних моделей з використанням CASE-технологій.

Етап 11. Розробка технологій, стандартів та робочих інструкцій інтелектуального забезпечення підприємства. Створення даних документів має бути включено до складу організаційних документів інтелектуального забезпечення.

Етап 12. Створення автоматизованої інформаційної системи інтелектуального забезпечення управління підприємства, автоматизованих робочих місць управлінців та робітників знань. Дана система також має бути включена до складу інтелектуального забезпечення та розглядатися як база знань про інтелектуальні ресурси та процеси підприємства.

Отже, можна дійти висновку, про підтвердження проведеними дослідженнями хаотичності системи інтелектуального забезпечення на підприємствах, без використання чіткої стратегії та функцій управління. Запропонований алгоритм формування системи надасть можливість машинобудівним підприємствам поетапно організувати власну інтелектуальну систему та запровадити її у дію.

Бібліографічні посилання

1. Мізюк Б. М. Стратегічне управління підприємством : підруч. / Б. М. Мізюк. – Львів : Коопосвіта, 1999. – 338 с.
2. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг. – СПб. : Питер, 2005. – 451с.
3. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Питер : Ком., 1999. – 459 с.
4. Тарасова І. І. Діагностика готовності переходу машинобудівних підприємств Вінницької області до нової парадигми управління / І. І. Тарасова // Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки. – Хмельницький, 2011. – № 2. – Т. 2 (136). – С. 123–127.
5. Сучасні концепції менеджменту : навч. посіб. / під ред. д-ра екон. наук, проф. Л. І. Федулової. – К. : ЦУЛ, 2007. – 536 с.
6. Интеллектуальный капитал // Computerworld. – 2001. – № 13. – С. 13.
7. Керанчук Т. А. Передумови виникнення та можливості використання концепції BALANSED SCORECARD на підприємствах України / Т. А. Керанчук // Економіка. Фінанси. Право : інформ.-аналіт. журн. – К., 2007. – № 3. – С. 15–22.

Надійшла до редколегії 23.05.2012

УДК 339.142:339.37

Н. М. Ткаченко*Харківський державний університет харчування та торгівлі***ОБҐРУНТУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ПЛАНУ
ТОВАРООБОРОТУ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ**

Розглянуто та деталізовано основні показники плану товарообороту підприємства роздрібно́ї торгівлі за розділами їх реалізації і взаємозв'язку в системі планування різних аспектів діяльності.

Ключові слова: система планування, збалансована система показників, план товарообороту.

Рассмотрены и детализированы основные показатели плана товарооборота предприятия розничной торговли по разделам их реализации и взаимосвязи в системе планирования различных аспектов деятельности.

Ключевые слова: система планирования, сбалансированная система показателей, план товарооборота.

Main indices of the retail trade enterprises' turnover plan considering the realization of their interrelation in the planning system of the different aspects of activity are examined and detailed in the article.

Key words: planning system, balanced indices system, turnover plan.

Результатом процесу планування діяльності підприємства є план.

Термін «план» означає проект чого-небудь [1].

План у широкому розумінні реалізує сучасну концепцію планування, спрямовану на створення моделі, що об'єднує економічно-соціальні й інтелектуально-організаційні процеси. Це дозволяє господарюючому суб'єкту розробити таку систему заходів його майбутньої діяльності, яка б передбачала обґрунтування економічних цілей його розвитку і функціонування на основі найбільш повного виявлення вимог (потреб) ринку і встановлення таких елементів методологічного інструментарію планування (орієнтирів, напрямів, сфер, показників), які б зумовлювали в майбутньому досягнення очікуваних результатів діяльності.

Дослідження вчених [4–6 та ін.] показали, що провідним методологічним інструментом планування є показники. Їх сукупність, взаємозв'язок охоплює різні сторони пізнання об'єктів, процесів, явищ і формує стан і тенденції розвитку суб'єктів господарювання в умовах ринкової економіки, підвищує практичну значимість і цінність планової інформації для управління.

Метою статті є розгляд і деталізація основних показників плану товарообороту підприємства роздрібно́ї торгівлі за розділами їх реалізації і взаємозв'язку в системі планування різних аспектів діяльності.

Склад планів в умовах ринкової економіки не визначено законодавчо, а безпосередньо залежить від масштабів підприємств і особливостей функціонування.

У плані передбачені єдність мети і змісту, об'єктивність показників. *Показники* відображають природу, сутність, закони розвитку об'єктів, описують їх реальний стан або зміни у просторі й часі, обумовлюють розміри і кількісні співвідношення ознак суспільних явищ. Тому, як зазначається в економічній енциклопедії, показники – це величини, які дають можливість робити висновки про стан підприємства, його динаміку, піднесення чи спад [2].

У більшості випадків «показник» означає узагальнену характеристику будь-якого об'єкта, процесу або його результату, поняття або їх властивостей,

виражених, здебільшого, в числовій формі [3]. Не суперечать цьому, а, навпаки, привносять певні роз'яснення в розуміння цього терміна вчені і практики. Так, наприклад, Е. А. Зінь, М. О. Турченко зауважують, що «показник – це конкретне значення кількісних або якісних параметрів та процесів, що відбуваються в умовах конкретного місця протягом визначеного часу» [4, с. 35]. Г. М. Тарасюк звертає увагу на те, що «показник – кількісна характеристика певної властивості соціально-економічних об'єктів і процесів; якісно визначена величина, що є результатом виміру чи розрахунків» [5, с. 132]. Спеціалісти Міжнародної мережі IBNET розглядають це поняття в такому формулюванні: «показник – кількісний або якісний коефіцієнт або змінна, що мають прості і надійні засоби для оцінки діяльності підприємства в цілому або для оцінки окремих змін [6]. Отже, показники – це числа, що оцінюють кількісну, якісну, просторову і часову визначеність.

Розробка планів здійснюється на основі *системи планових показників*. Система планових показників може бути представлена: 1) переліком показників, що характеризують у комплексі всі основні елементи, процеси та відносини господарської діяльності в майбутньому; 2) системою взаємопов'язаних класифікацій об'єктів, що входять до планової діяльності; 3) описом математичних моделей (або рівнянь) та функціональних зв'язків між показниками [5, с. 143].

Взаємозв'язок показників, логічне поєднання одних показників з іншими – це обов'язкова риса системи показників, яка претендує на те, щоб бути саме системою, а не набором більш чи менш цікавих, більш чи менш актуальних та необхідних показників [5, с. 144].

Цікавий підхід до побудови системи планування запропонували професори Гарвардської школи економіки Д. Нортан і Р. Каплан. Вони звертають основну увагу на те, як фінансові цілі взаємопов'язані зі всіма значимими для підприємства якісними і кількісними немонетарними показниками [7].

Збалансована система показників (Balanced Scorecard, BSC), на думку її розробників, повинна використовувати вимірювані показники, принаймні, в наступних чотирьох напрямках:

а) фінансовий – його показники оцінюють економічні наслідки виконаних дій і є індикаторами відповідності цілей підприємства, їх здійснення і втілення в загальному плані удосконалення діяльності;

б) клієнтський – його показники відображають реакцію зовнішнього середовища на здатність підприємства задовольняти потреби споживачів у межах цільового сегмента ринку;

в) внутрішня операційна ефективність, показники якої оцінюють ефективність внутрішньої організації бізнес-процесів;

г) інновації і навчання; показники, що забезпечують здатність підприємства до сприйняття нових ідей, його гнучкість, орієнтацію на постійні поліпшення за допомогою таких нематеріальних активів, як потенціал персоналу, моральний клімат, інформаційна інфраструктура.

Найбільш поширеними в практиці господарювання є фінансові показники, оскільки вони важливі при підведенні підсумків і є загальноприйнятними для виміру економічних наслідків і діяльності. Проте вони є «повільними», оскільки дають уявлення про якість управління лише за минулі періоди, але не дозволяють адекватно відобразити траєкторію організації в майбутньому [7]. Їх утворення, як досягнення цілей підприємства, є наслідком внутрішньої операційної

ефективності. Для підприємств роздрібною торгівлі такими показниками є показники реалізації товарів та надання послуг покупцям. З цього приводу доречно підсумовує М. Букрєєв, провідний консультант Дирекції маркетингових технологій ІКГ «Роел-Консалтинг» м. Москва; він зазначає, що стратегічний взаємозв'язок і збалансованість аспектів торговельного бізнесу виглядає приблизно так: «Квалифицированные, мотивированные сотрудники (менеджеры, операторы, продавцы), используя развитую инфраструктуру компании (ИТ, торговое, складское оборудование) обеспечивают необходимое качество бизнес-процессов (закупки, хранение, продажа), что, в свою очередь, способствует удовлетворенности клиентов и успеху компании на рынке, а это в свою очередь, служит залогом его финансовых успехов (стабильная прибыль, реинвестиции)» [8].

Так, найбільш узагальнюючим показником операційної ефективності є показник *товарообороту* (продажу товарів). Дуалістичний характер товарообороту виявляється в тому, що, з одного боку, він одночасно відбиває обсяг проданої (купленої) товарної маси і, відповідно, масштаб торговельної діяльності, а з іншого – розмір грошової виручки торгівлі, тобто поєднує в собі економічні та фінансові аспекти торговельного процесу [9]. Завдяки цьому товарооборот можна віднести до основних показників системи.

Товарооборот, як зазначає А. В. Владико, «характеризує величину реалізованого попиту і є критерієм оцінки обсягів торговельної діяльності та ефективного управління» [10].

Традиційний підхід до управління асоціював систематичне збільшення розмірів товарообороту і задоволення попиту покупців.

Найбільш поширеними напрямками формування моделей розвитку товарообороту підприємств роздрібною торгівлі є: інтенсивне, інтеграційне або диверсифікаційне зростання. *Інтенсивне зростання* характерне для діяльності підприємства на існуючому ринку при збереженні товарного асортименту. Зростання товарообороту можливе за рахунок маркетингових заходів щодо встановлення конкурентоспроможних цін, інтенсифікації просування товарів. *Інтеграційне зростання* формується за умови прагнення підприємства розширити свій ринок за рахунок контролю взаємовідносин з існуючими постачальниками, посередниками та іншими учасниками системи товароруху, або за рахунок нових пропозицій існуючих товарів, освоєння нових сегментів ринку і нових видів товарів для освоєння цих ринків [10]. *Диверсифікаційне зростання* передбачає розробку нових товарів і створення нових ринків. Здебільшого воно використовується в тому випадку, «коли споживчі запити та переваги стають різноманітними та не можуть більш задовольнятися стандартними товарами» [11]. А підприємство, в свою чергу, прагне до унікальності. Проте це найбільш ризикований вид стратегічної орієнтації діяльності. Ніколи немає повної впевненості в тому, що нові товари будуть користуватися попитом у покупців. Підприємства, що прагнуть розширити частку ринку чи намагаються досягти конкурентної переваги за рахунок диверсифікації мають бути вельми популярними; активно проводити рекламну політику; забезпечувати співвідношення «ціна–якість» [11].

Сьогодні, в умовах наявних обмежень за попитом, ресурсами, номенклатурою реалізуючих товарів зусилля підприємства зосереджені насамперед на досягненні відповідності торговельного асортименту структурі дійсного попиту. Шляхом передбачення певних дій встановлюється зміст плану товарообороту,

який має забезпечувати економічне зростання торговельної діяльності суб'єкта господарювання у перспективі.

План товарообороту характеризується чітким визначенням планових показників і формуванням основних розділів. Серед них:

- реалізація (продаж) товарів – загальний обсяг і продаж за товарними групами (структура товарообороту);
- формування товарних запасів і товарооборотність в цілому по підприємству і за окремими товарами;
- розрахунок товарного забезпечення і надходження товарів за кожною товарною групою і в цілому по підприємству.

1. План продаж – один із основних розділів плану товарообороту, показники якого складають початкову фазу процесу планування і відрізняються наступними особливостями:

Обсяг товарообороту – найважливіший кількісний показник діяльності підприємства роздрібної торгівлі. Він використовується в оцінках кон'юнктури ринку, розглядається як показник обсягу товарної маси і розміру підприємства торгівлі, як показник грошової виручки підприємства за продані товари, тобто як фінансово-економічний ефект торговельної діяльності і як показник розміру грошових витрат покупців на придбання товарів, а також як показник споживання товарної маси. Крім того, він використовується в якості ваги індексів цін. Все це робить його багатограним показником, що має соціальну й економічну спрямованість.

Обсяг товарообороту вимірюється у вартісних одиницях (після обґрунтування ціни товарів) і в натуральному вираженні (за номенклатурою товарів).

Підприємства насамперед зосереджують увагу на оцінці умов споживчого ринку, що є основою вивчення можливостей диференціації рівня цін з урахуванням купівельних здібностей певних категорій споживачів. Зростання обсягу продажу товарів передбачає формування активної цінової політики підприємства на основі пріоритетного спрямування «низькі ціни – стандартний товар» або «високі ціни – унікальний товар» [12]. Та чи інша позиція підприємства нерозривно пов'язана з ціновою еластичністю попиту, що визначає ступінь чутливості реагування покупців на зміну кількості придбаних товарів в залежності від зміни рівня цін на них і вимірюється безпосередньо коефіцієнтом еластичності попиту за ціною. Еластичність попиту вважається незмінною, якщо під впливом невеликої зміни ціни попит майже не змінюється, і навпаки, якщо попит зазнає значних змін, він є еластичним. За умови значної еластичності попиту знижена ціна принесе більший обсяг доходу і відповідно зміцнить стан і позицію підприємства на ринку.

Підприємства, що намагаються розширити частку ринку або досягти конкурентної переваги за рахунок диверсифікації торговельної діяльності, передусім оцінюють потенціал ринку, який займає центральне місце в оцінці можливостей (складається формальний проект прибутків і збитків, в якому будуть відображені прогнозована виручка, кошторисні витрати, оціночний чистий прибуток). Зазвичай продаж прогнозується у вигляді частки від оціночної ємності ринку. Прогнозований обсяг продажів відображає розмір обраного суб'єктом господарювання цільового ринку і розроблений для цього ринку маркетинг-мікс. Прогноз відображає і кількість конкурентів, і інтенсивність конкуренції на ринку. Відповідно розробка

прогнозу продаж використовується для прийняття остаточного планового обсягу товарообороту, який буде покладено в основу розробки бюджетів продаж і розрахунку квот продаж для окремих продавців.

Отже, досягнення обсягу товарообороту, що забезпечує економічне зростання торговельної діяльності, знаходиться як у площині сукупної пропозиції (до чинників її утворення відносять: кількість і якість товарних ресурсів; кількість і якість трудових ресурсів; обсяг основного капіталу; рівень науково-технічного прогресу – технологія), так і сукупного попиту (до чинників даної групи відносять: ціну товару, облік нецінових чинників: доходи споживачів, їх кількість, очікування).

Товарна структура товарообороту (або асортиментний склад) – якісна характеристика товарообороту, що характеризує співвідношення окремих товарів і товарних груп в обсязі товарообороту, виражене відносними величинами: питомою вагою (часткою) товару і коефіцієнтом співвідношення. Останнє пов'язане зі значимістю окремих товарних груп в обсязі товарообороту, ступенем доповнюваності і заміненості товарів у процесі їх реалізації і споживання. «Сприйняття асортименту показує, наскільки номенклатура товарів підходить для задоволення потреб споживачів» [13, с. 197]. Тому в обсязі продаж цей показник розглядається як: а) засіб задоволення потреб споживачів; б) товарні ресурси; в) товарні запаси і т. д.

Товарна структура товарообороту формується під дією чотирьох основних факторів: структури потреб (виробничих, суспільних і особистих); структури виробництва; рівня і структури грошових коштів (купівельних фондів і кредиту); рівня і співвідношення цін, а також інфляції [14]. На цьому етапі визначаються абсолютні прирости, темпи росту (приросту) обсягу товарообороту підприємства роздрібною торгівлі за окремими асортиментними позиціями (групами) і визначаються подальші можливості зростання товарообороту. З цих міркувань розраховують показники, що характеризують рівномірність реалізації товарів (чим вище значення матиме коефіцієнт рівномірності, тим рівномірнішим буде процес реалізації товарів на даному підприємстві), вивчають вплив періодичних («сезонних») коливань. Індекс сезонності – найпростіший спосіб виявлення сезонних коливань товарообороту. Він відображає фактичні коливання обсягу товарообороту, що піддаються певним сезонам року.

Забезпечення оптимального складу структури товарообороту передбачає застосування «Системи АВС» [15, с. 168], сутність якої полягає в розподіленні сукупності асортиментних позицій (груп) на три категорії, виходячи з їх значущості (вкладу) з загальний обсяг товарообороту. Так, 1) категорія «А» – включає 50 % усіх товарів в обсязі товарообороту. Коло конкретних видів цих товарів найбільш вигідне з точки зору фінансових наслідків; 2) категорія «В» – включає 30 % асортименту товарів, які займають таку саму частку в загальній вартості товарів, але мають меншу значимість у забезпеченні здійснення товарообороту і формування фінансових результатів; 3) категорія «С» – включає решту (20 %) товарів, які не відіграють особливої ролі у формуванні кінцевих фінансових результатів. Обсяг наявності цих товарів невеликий. Таким чином, основний контроль асортиментних позицій (груп) за «Системою АВС» концентрується на найбільш важливій їх категорії з позиції забезпечення здійснення товарообороту підприємства і формування кінцевих фінансових наслідків.

За результатами проведеного дослідження визначається оцінка змін у попиті споживачів, розкриваються недоліки в торговельному обслуговуванні з метою впровадження своєчасних заходів щодо їх покращення в майбутньому. Крім того, розробляється план продажів з позиції відповідності торговельного асортименту структурі дійсного попиту, що сприяє реалізації цілей економічного зростання торговельної діяльності.

2. Формування товарних запасів і товарооборотність в цілому по підприємству й за окремими товарами.

Товарні запаси, залишки товарів – необхідна умова нормальної роботи будь-якого підприємства торгівлі. Обсяг і структура товарообороту в значній мірі визначають розмір товарних запасів. В оптимальній кількості вони забезпечують безперервність процесу реалізації товарів; є буфером для згладжування коливань попиту. Перенасиченість запасів веде до заморожування й мобілізації значних фінансових ресурсів й обсягів товарно-матеріальних цінностей, які б могли бути використані на інші цілі. Недостатність запасів тягне порушення ритмічності господарської діяльності, спричиняє зменшення обсягу реалізації, знижує розмір отриманого прибутку.

Товарні запаси визначаються у відносних показниках рівня товарних запасів і товарооборотності, які, на відміну від абсолютних, дозволяють зіставити величину (вартість) товарного запасу з товарооборотом підприємства в майбутньому періоді.

Показник рівня товарних запасів характеризує забезпечення підприємства товарними запасами на певну дату і показує, на яку кількість торгових днів при визначеному товарообороті достатньо цього запасу.

Показник товарооборотності дозволяє визначити:

- час товарного обороту – товарооборотність у днях обороту, тобто за скільки днів гривня, що вкладена в товарні запаси, проходить цикл від її вкладення до повернення підприємству у вигляді виручки від реалізації товарів;
- швидкість обороту товарних запасів (товарооборотність у разях), тобто скільки разів за плановий період вкладена в товари гривня зробить вказаний вище цикл.

3. Розрахунок товарного забезпечення і надходження товарів за кожною товарною групою і в цілому по підприємству.

Забезпеченість передбачених планом обсягів реалізації та розмірів приросту товарних запасів необхідним надходженням товарів на підприємство ґрунтується на дотриманні термінів і рівномірності поставок товарів у плановому періоді. Рівномірне і часте завезення товарів зберігає їх якість і нормалізує товарні запаси.

Рівномірність поставок товарів характеризується коефіцієнтом рівномірності. Чим ближче значення коефіцієнта рівномірності до 100 %, тим менший розмір упущеної вигоди від можливих перебоїв у продажу окремих товарів. Чим вище коефіцієнт рівномірності, тим ритмічніше виконуються поставки на підприємство.

Формування необхідної ритмічності надходження товарів являє собою оптимізаційну задачу, що вирішується з урахуванням забезпечення стійкості асортименту товарів, запланованих розмірів товарних запасів і мінімізації поточних витрат. Ця задача вирішується шляхом визначення оптимального розміру партій постачання товарів на підприємство. Оптимальним розміром партії постачання вважається такий, при якому мінімізуються сукупні витрати обігу щодо організації товаропостачання та обслуговування товарних запасів.

Закупку товарів здійснюють на основі договорів постачання і договорів купівлі-продажу. Як правило, договорами постачання передбачені довготривалі стосунки між продавцями і покупцями, в той час як разові угоди здійснюються на основі договорів купівлі-продажу. Договорами постачання визначається період постачання і доставки товарів на підприємство, їх асортимент, форма розрахунку, порядок врегулювання розбіжностей під час укладення договору та інші умови.

Надходження товарів розраховують у роздрібних цінах, що дозволяє більш глибоко вивчати ступінь задоволення попиту покупців на окремі товари; закупки товарів здійснюються в цінах постачальника (різниця між цими двома показниками складає суму товарних надбавок або комерційний дохід від реалізації товарів).

Заключним етапом узгодження плану товарообороту підприємства роздрібної торгівлі є балансова ув'язка всіх його запланованих показників, яка дозволяє перевірити їх взаємозв'язок по кожній групі товарів і по підприємству в цілому, з урахуванням потреб і можливостей ринку (рис. 1).

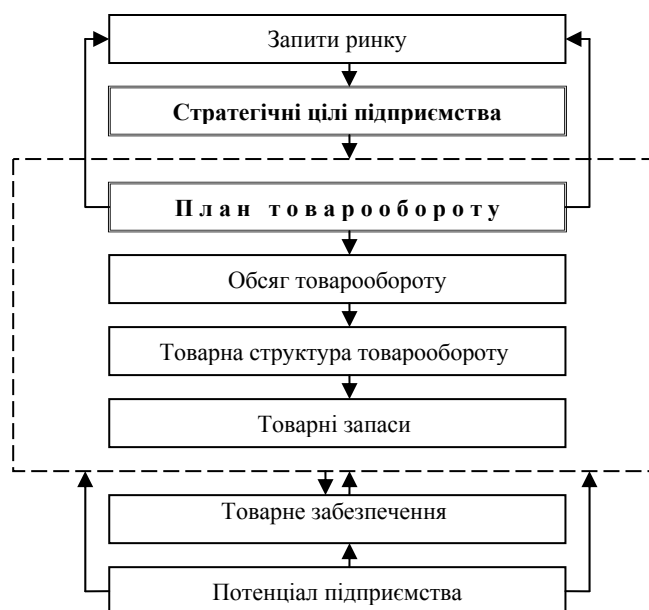


Рис. 1. План товарообороту підприємства роздрібної торгівлі

Висновки. План товарообороту, тобто система збалансованих показників визначає умови і можливості досягнення стратегічних цілей підприємства роздрібної торгівлі в майбутньому. Завдяки безпосередньому спрямуванню на підвищення операційної ефективності й управління в цілому, показники товарообороту використовують як важливу результативну складову системи планування, що визначає товарну пропозицію відповідно до попиту споживачів, і тим самим дозволяє не обмежуватись операціями пасивного характеру, а активно впливати на функціональні сфери ринкових відносин, у т. ч. визначати перспективи товароруху. В даному контексті важливим моментом є вивчення і врахування впливу сукупності чинників на діяльність підприємства, можливість їх регулювання і систематизації, виходячи з необхідності обмеження числа та виділення найбільш істотних. Ця проблема є предметом наступного наукового дослідження.

Бібліографічні посилання

1. Толковый словарь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ru.wikipedia.org/wiki/План>
2. Экономическая энциклопедия [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://enbv.narod.ru/text/Econom/encyclo/str/E-625.html>
3. Толковый словарь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ru.wikipedia.org/wiki/Показатель>
4. **Зінь Е. А.** Планування діяльності підприємства : підруч. / Е. А. Зінь, М. О. Турченко. – К. : Професіонал, 2004. – 320 с.
5. **Тарасюк Г. М.** Планова діяльність як системний процес управління підприємством : моногр. / Г. М. Тарасюк. – Житомир : Житомирський державний технологічний університет. – 2006. – 469 с.
6. Международная сеть по бенчмаркингу предприятий [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ib-net.org/ru/texts>
7. **Кобзій О. В.** Концептуальні підходи до вдосконалення систем планування на підприємствах в умовах невизначеного ринкового середовища / О. В. Кобзій // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3, т. 1. – С. 202–205.
8. **Букреев М.** Управление розничной сетью и сбалансированная система показателей / М. Букреев // Теория и практика управления. – 2005. – № 5. – С. 45–49.
9. **Височин І. В.** Особливості товарообороту підприємства як економічного показника / І. В. Височин // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua>
10. **Владыко А. В.** Прогнозирование розничного товарооборота с позиции обеспечения экономического роста торговой отрасли Республики Беларусь / А. В. Владыко // Экономика Крыма. – 2006. – № 17. – С. 50–53.
11. **Стасюк Н. В.** Організаційно-економічний механізм управління товарооборотом підприємств : дис. канд. екон. наук / Н. В. Стасюк. – Донецьк, 2008. – 225 с.
12. **Орлова В. Н.** Сбалансированная система показателей как инструмент стратегического управления торговыми предприятиями / Н. В. Орлова // Европейський вектор економічного розвитку. – 2011. – № 1(10). – С. 141–151.
13. **Салливан М.** Маркетинг в розничной торговле / М. Салливан, Д. Эдкок ; [пер. с англ.]. – СПб. : Издательский дом «Нева», 2004. – 384 с.
14. **Височин І. В.** Сучасне методичне забезпечення аналізу товарообороту підприємств роздрібної торгівлі / І. В. Височин // Інноваційна економіка. – 2010. – № 18. – С. 88–98.
15. **Бланк И. А.** Торговый менеджмент : учеб. курс / И. А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 488 с.

Надійшла до редколегії 06.04.2012

УДК 336

С. О. Шелест, **І. Г. Брітченко*Білгород-Дністровський професійний будівельний ліцей;****Міжгалузовий інститут підвищення кваліфікації та перепідготовки спеціалістів
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»***МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ ФОРМУВАННЯ ЦІН НА ОСНОВІ
ОЦІНКИ ПОПИТУ В КООПЕРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

Проаналізовані існуючі питання моделювання попиту і споживання. Виділені основні проблеми процесу формування цін на основі попиту. Запропоновано нові для вітчизняної практики економічні підходи щодо моделювання процесів формування цін на основі оцінки попиту в кооперативних підприємствах.

Ключові слова: еластичність попиту, об'єму попиту, моделювання попиту і споживання, процеси формування цін, показник коефіцієнта еластичності.

Проанализированы существующие вопросы моделирования спроса и потребления. Выделены основные проблемы процесса формирования цен на основе спроса. Предложены новые для отечественной практики экономические подходы по моделированию процессов формирования цен на основе оценки спроса в кооперативных предприятиях.

Ключевые слова: эластичность спроса, объема спроса, моделирование спроса и потребления, процессы формирования цен, показатель коэффициента эластичности.

The existing problems of modelling the demand and consumption are analysed. The main problems of the formation of prices on the basis of demand. Proposed new national practice for economic approaches to the modelling of the formation of prices based on estimates of demand in cooperative enterprises.

Key words: elasticity of demand, the volume of demand, supply and demand modelling, process of price formation, the rate coefficient of elasticity.

В умовах ринкової системи управління збутовою і виробничою діяльністю кооперативних організацій в основі ухвалення господарських рішень лежить ринкова інформація, а обґрунтованість рішень перевіряється ринком в ході реалізації товарів і послуг. При такому підході початковим пунктом всього циклу діяльності споживчої кооперації на ринку товарів і послуг стає вивчення споживчого попиту.

Усвідомлюючи всі можливі складнощі здійснення моделювання попиту і споживання на рівні окремих кооперативних організацій, вважаємо можливим проведення відповідних розрахунків на рівні споживчих товариств (спілок). З цієї метою необхідно зупинитися на теоретичних аспектах деяких питань моделювання попиту і споживання. З цієї метою вважаємо доцільним зупинитися на теоретичних аспектах деяких питань моделювання попиту і споживання через показник коефіцієнта еластичності.

Необхідність моделювання процесів формування цін на основі оцінки попиту розглядалась в роботах М. С. Абрютіна, І. А. Желтякова, Г. А. Маховікова, М. Ю. Пузиня, В. Є. Єсіпова, Л. О. Шкварчук.

Мета статті – обґрунтувати і систематизувати теоретичні знання з питань моделювання попиту і споживання та згідно з цим розробити модель процесу формування цін на основі оцінки попиту.

Рівень ринкового попиту на товар залежить в першу чергу від продажної ціни. Проте по кожному окремому товару залежність зміни об'єму попиту від зміни рівня ціни може бути різною. І часто важливо визначити не абсолютний об'єм попиту, а його реакцію на зміну ціни. Вимірювання залежності зміни об'єму по-

питу від зміни ціни вимагає введення поняття еластичності як показника ступеня впливу однієї змінної на іншу. В математиці під еластичністю розуміють відношення темпів приросту залежної змінної до темпів приросту незалежної змінної. Традиційно для цілей її вимірювання служать коефіцієнти еластичності різних видів.

Економічне значення коефіцієнта еластичності полягає в тому, що він показує, наскільки відсотків зміниться залежна змінна (в даному випадку обсяг попиту) при зміні незалежної змінної на один відсоток. Як останньої можуть виступати ціна даного товару, ціни інших товарів, рівень доходу і ін. Вперше досліджував це поняття в його додатку до економіки А. Маршалл у 1881–1882 рр.

Коефіцієнти еластичності попиту за ціною підрозділяються на декілька видів: коефіцієнт прямої еластичності попиту за ціною, коефіцієнт перехресної еластичності попиту за ціною, коефіцієнт еластичності попиту по доходу.

Коефіцієнт прямої еластичності попиту за ціною характеризує відношення відносної зміни об'єму попиту до відносної зміни ціни і показує, наскільки відсотків змінюється об'єм попиту на товар при зміні його ціни на 1%. Отже, його можна записати, як:

$$e_i = \frac{\Delta Q}{Q} \div \frac{\Delta P}{P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q}. \quad (1)$$

Виділяють дугову і точкову еластичність. Припустимо, дана яка-небудь функція попиту:

$$Q_1 = f(P_1), \quad (2)$$

де Q_1 – обсяг попиту на даний товар;

P_1 – ціна даного товару.

Зобразивши цю функцію графічно (рис. 1) припустимо, що вказаній функції попиту відповідає крива, на якій довільно узяті крапки E_1 і E_2 . Причому крапка E_1 характеризується ціною P_1 і об'ємом попиту Q_1 , а крапка E_2 – ціною P_2 і обсягом попиту Q_2 .

Очевидно, що при переході від крапки E_1 до крапки E_2 ціна знижується з рівня P_1 до рівня P_2 , а об'єм попиту зростає від Q_1 до Q_2 .

При розрахунку еластичності по вищенаведеній формулі неминує виникає наступне питання: якщо значення Q і P можуть бути однозначно знайдені і графічно, і аналітично, оскільки визначаються як $Q = Q_2 - Q_1$; $P = P_2 - P_1$, то які значення P і Q слід прийняти в якості терезів: базисні (P_1 і Q_1) або нові (P_2 і Q_2).

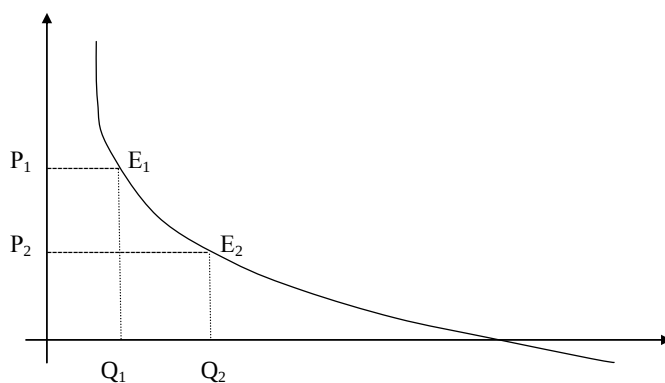


Рис. 1. Визначення дугової еластичності

Очевидно, що застосування різних значень P і Q приведе до різних результатів. Внаслідок цього величини P і Q для розрахунку коефіцієнта еластичності визначаються частіше всього за правилом середніх крапок, тобто використовуються середні для даного інтервалу значення ціни і попиту, а саме:

$$P = \frac{P_1 + P_2}{2}, \quad Q = \frac{Q_1 + Q_2}{2}. \quad (3)$$

Формула (1) приймає вигляд:

$$e_i = \frac{\Delta Q}{P} \times \frac{\bar{P}}{\bar{Q}}. \quad (4)$$

Таким чином, дугова еластичність визначається як середня еластичність. Тут слід мати на увазі, що будь-яка функція попиту, що проходить через дані крапки, буде характеризуватися одним і тим же коефіцієнтом еластичності, хоча форма самої дуги (її кривизна) може бути різною. Інакше кажучи, при розрахунку ураховуються тільки крайні значення попиту і ціни і береться до уваги реальний характер функції попиту між ними.

Ця формула використовується, коли процентні зміни ціни і кількості достатньо великі, щоб привести до істотного просування упродовж кривої попиту.

У тому випадку, коли функція попиту носить безперервний характер, дугова еластичність замінюється точковою, що розуміється як межа дугової еластичності у міру того, як довжина дуги прагне нуля, тобто при нескінченно малій зміні ціни. В цьому випадку:

$$e_i = \lim_{\Delta P \rightarrow 0} \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{\bar{P}}{\bar{Q}} = \frac{\partial Q}{\partial P} \times \frac{P}{Q}. \quad (5)$$

Одночасно слід ураховувати, що дія закону попиту приводить до того, що значення коефіцієнта прямої еластичності – величина негативна. Внаслідок цього перед формулою, по якій він розраховується, звичайно ставиться знак мінус (-), з тим, щоб отримати позитивну величину.

Проте такий підхід не відповідає загальному визначенню еластичності функції, тому звичайно знак мінус перед числовим значенням коефіцієнта еластичності ігнорується, і він визначається по модулю.

У випадку, якщо закон попиту не виконується (товар Гіффена), коефіцієнт еластичності попиту за ціною позитивний.

Величина коефіцієнта еластичності може помітно розрізнятися залежно від функції попиту: він може змінюватися від 0 до ∞ .

На *рис. 2* лінія DD характеризує функцію попиту з еластичністю $e = \infty$, або, інакше кажучи, з необмеженою еластичністю, при якій будь-яка мала зміна ціни викликає значну зміну попиту, а лінія D'D' – функцію попиту з нульовою еластичністю, при якій об'єм попиту не реагує на зміну ціни. Для подальшого аналізу розглянемо лінійну функцію попиту (*рис. 3*).

Еластичність цієї функції змінюється залежно від рівня ціни: якщо ціна прагне нуля, еластичність також прагне нуля (в крапці Q_0), у міру зростання ціни і її наближення до P_0 , еластичність прагне нескінченності. В середині цього інтервалу (при $P_1 = P_0/2$), коефіцієнт еластичності рівний -1. На цьому ж малюнку для цін вище P_1 , відповідній об'єму попиту OQ_1 , цінова еластичність більше 1, для цін нижче P_1 – попит нееластичний. Інакше кажучи, еластичність попиту вище при високих і середніх цінах і нижче – при низьких цінах. Звідси витікає, що якщо функція попиту є лінійною, а її графік є прямою лінією, то еластичність

приймає різні значення в кожній точці графіка. Отже, без заздалегідь вимірювання неможливо сказати, чи є в даній крапці попит еластичним або відносно нееластичним.

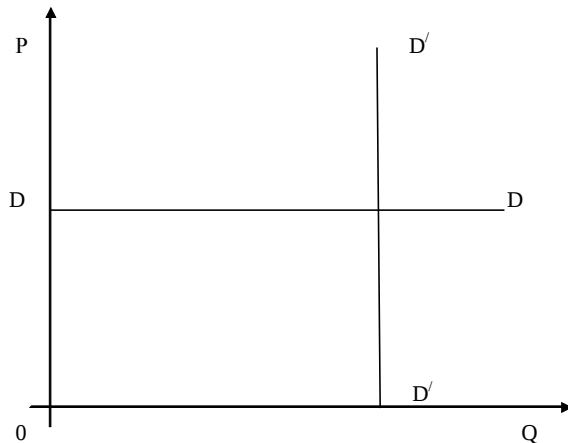


Рис. 2. Функція попиту з необмеженою і нульовою еластичністю

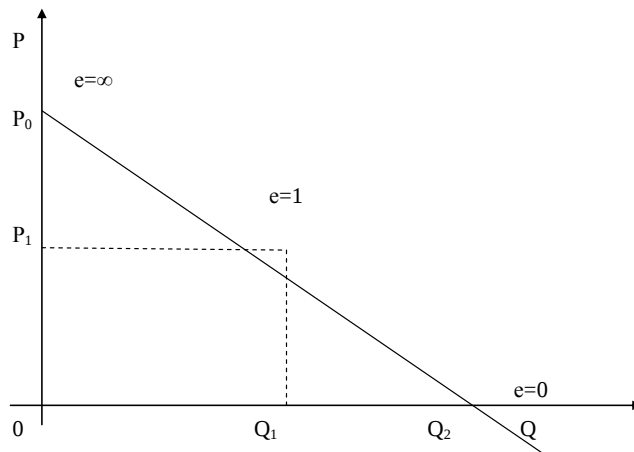


Рис. 3. Лінійна функція попиту

Разом з тим спостерігається значний зв'язок між значенням еластичності і нахилом лінії попиту. При більш пологій формі лінії попиту величина коефіцієнта еластичності вище, ніж у разі більш крутої з погляду її нахилу лінії попиту. З вищесказаного можна зробити висновок, що коефіцієнт еластичності – у всіх випадках величина змінна при даній функції попиту. Проте бувають ситуації, коли еластичність попиту на всьому протязі якого-небудь відрізка рівна 1. В цьому випадку $P_0Q_0 = P_1Q_1$. Графік такої функції є рівнобічної гіперболою і асимптотическі наближається до осей координат, ніколи не перетинаючись з ними.

Розглянемо, яким чином вплине еластичність попиту на поведінку покупців. Тут можна виділити декілька варіантів:

- якщо попит абсолютно еластичний ($e=\infty$), то при зниженні ціни покупці підвищують об'єм попиту на необмежену величину, а при підвищенні ціни – повністю відмовляються від товару;
- при еластичному попиті ($e>1$) при зниженні ціни об'єм попиту підвищується більш високими темпами в порівнянні із зміною ціни, а при її підвищенні – знижується в більш значних розмірах, чим ціна;

- при одиничній еластичності ($e=1$) об'єм попиту змінюється тими ж темпами, що і ціна, але в протилежному напрямі;
- якщо попит нееластичний ($e<1$), то при підвищенні ціни об'єм попиту зменшується більш низькими темпами, чим росте ціна, а при її зниженні – збільшується більш повільніше, чим падає ціна;
- при абсолютно нееластичному попиті ($e=0$) будь-яка зміна ціни об'єму попиту абсолютно не міняє.

На еластичність попиту впливає ряд чинників. До основних з них можна віднести:

1. Наявність товарів-замінників: чим їх більше, тим еластичніше попит.

При цьому слід помітити, що ніж більш агрегований товар ми розглядаємо, тим відносно нижче еластичність. Так, наприклад, попит на окремі види харчових продуктів еластичний, а на сільськогосподарські продукти в цілому – малоеластичний. На товари, що не мають замінників (сіль), попит практично (при малій зміні ціни) нееластичний.

2. Частка витрат на даний товар в бюджеті споживача: чим вона більше, тим вище еластичність. Проте цей аргумент не є завжди абсолютно правильним. Звичайно, якщо товар складає значну частку в загальних витратах споживача, невелика зміна його ціни викличе відносно більшу зміну реального доходу даного споживача. Але це торкається тільки абсолютних об'ємів. Якщо ж говорити про відносну зміну в споживанні, немає причини вважати, що, наприклад, відносне збільшення попиту на товар буде більшим унаслідок зниження його ціни тільки тому, що витрати на нього складають значну частку бюджету споживача. В екстремальному випадку, якщо витрати на даний товар складають 100% бюджету, загальна цінова еластичність попиту не може бути великою і буде складати приблизно 1.

3. Ступінь необхідності даного товару: еластичність попиту нижче всього у тих товарів, які з погляду даного споживача є для нього корисними.

4. Різноманітність можливостей використання даного товару: чим більше напрямів його використання, тим еластичніше попит.

5. Час пристосування до зміни ціни. Звичайно економісти оцінюють еластичність попиту для короткочасного і довгострокового періодів. Як правило, попит більш еластичний в довгостроковому плані, оскільки за цей час можуть бути знайдені або навіть освоєні виробництвом товари-замінники, вишукані також можливості для безболісного скорочення споживання даного товару.

Кажучи про коефіцієнт еластичності попиту за ціною, треба мати на увазі те, що він відображає вияв функції попиту, ситуацію в даних ринкових умовах. Тому при його використанні в цілях формування цінової політики треба обов'язково знати час і місце його числення.

В умовах ринкової економіки існує тісний зв'язок між еластичністю попиту, змінами цін і витратами покупця, які, у свою чергу, формують виручку продавця. Остання може бути визначена як:

$$TR = P \times Q, \quad (6)$$

де P – ринкова ціна;

Q – об'єм попиту.

На основі коефіцієнта еластичності попиту за ціною можна визначити динаміку загальних витрат споживача і загальної виручки виробника при зміні ціни. Хід міркувань в цьому випадку може бути таким: еластичність попиту означає, що при зміні ціни величина об'єму попиту міняється більш високими темпами

порівняно з ціною, тобто при зростанні ціни об'єм попиту буде падати більш швидкими темпами, чим відбуватися її зростання. Отже, загальна виручка виробника і загальні витрати споживача будуть скорочуватися. Для аналізу в цьому випадку доцільно користуватися *табл. 1*.

Таблиця 1

Взаємозв'язок зміни ціни, прямої еластичності попиту, загального доходу продавця (TR) і загальних витрат покупця (TC)

	$e_i > 1$	$e_i = 1$	$e_i < 1$
$\Delta P > 0$	$\Delta TR < 0$	$\Delta TR = 0$	$\Delta TR > 0$
$\Delta P < 0$	$\Delta TR > 0$	$\Delta TR = 0$	$\Delta TR < 0$
$\Delta \Delta P > 0$	$\Delta TC < 0$	$\Delta TC = 0$	$\Delta TC > 0$
$P < 0$	$\Delta TC > 0$	$\Delta TC = 0$	$\Delta TC < 0$

На підставі приведеного можна зробити висновок: кооперативна організація зацікавлена підвищувати ціну, якщо попит негнучкий, і знижувати, якщо попит еластичний. Знаючи величину коефіцієнта еластичності, можна таким чином визначити необхідний розмір зміни ціни з метою підвищення доходів кооперативної організації або досягнення економії витрат споживача.

Коефіцієнт перехресної еластичності попиту за ціною показує відносну зміну об'єму попиту на даний (і-й товар) при зміні ціни іншого (j-го товару). Цей коефіцієнт позначається e_{ij} і розраховується по формулі:

$$e_{ij} = \frac{\Delta Q_i}{Q_i} \div \frac{\Delta P_j}{P_j} = \frac{\Delta Q_i}{\Delta P_j} \times \frac{P_j}{Q_i}. \quad (7)$$

Оскільки:

$$P_j = \frac{P_{j1} + P_{j2}}{2}; \quad Q_i = \frac{Q_{i1} + Q_{i2}}{2}, \quad (8)$$

то формула (7) приймає наступний вигляд:

$$e_{ij} = \frac{\Delta Q_i}{\Delta P_j} \times \frac{\bar{P}_j}{\bar{Q}_i}. \quad (9)$$

Коефіцієнт перехресної еластичності може бути позитивним, негативним або нульовим. Якщо $e_{ij} > 0$, то такі товари називаються взаємозамінними, тобто підвищення ціни одного товару веде до підвищення попиту на інший. Так, при підвищенні ціни на картоплю може підвищитися попит на крупи і макаронні вироби, при підвищенні цін на масло тваринне може підвищитись попит на маргарин і жири. Якщо $e_{ij} < 0$, то товари є взаємодоповнюючими (комплементарними), тобто при підвищенні ціни одного товару попит на інший падає. Класичним прикладом в цьому випадку є взаємозалежність попиту на автомашини від цін на бензин, ремонтні послуги, запасні частини. При підвищенні останніх попит на автомобілі падає. Якщо $e_{ij} = 0$, то товари називають незалежними, тобто зміна ціни одного товару не впливає на попит на інший товар.

Коефіцієнт перехресної еластичності може бути використаний для характеристики взаємозамінності і взаємодоповнюваності товарів лише при невеликих змінах цін. При значних змінах цін буде виявлятися вплив ефекту доходу, що приведе до зміни попиту на обидва товари. Так, наприклад, якщо ціна картоплі знизиться удвічі, то, очевидно, зросте споживання не тільки картоплі, але і інших товарів. В цьому випадку $e_{ij} < 0$, тобто ці товари будуть класифікуватися як взаємодоповнюючі, що невірно.

Тут же слід зазначити, що при аналізі взаємозамінності важливо урахувати рівень цін відповідних товарів. Якщо різниця в цінах двох взаємозамінних товарів значна, то, швидше за все, в реальному житті при збільшенні ціни на дешевий товар споживачі не збільшать споживання дорогого товару. Також треба мати на увазі, що коефіцієнт перехресної еластичності попиту на *i*-й товар за ціною *j*-го товару не рівний коефіцієнту перехресної еластичності попиту на *j*-й товар за ціною *i*-го товару.

Нами були розраховані значення прямих і перехресних коефіцієнтів еластичності споживання від ціни для однієї з категорій сімей (табл. 2). На основі цих даних по значенням прямих коефіцієнтів еластичності (по діагоналі таблиці) можна зробити висновок, що продукти харчування у цілому мало еластичні по відношенню до ціни. Одяг, тканини та взуття мають середню еластичність. Дві останні групи товарів – товари з високою еластичністю попиту по відношенню до ціни.

Таблиця 2

Прямі і перехресні коефіцієнти еластичності				
Групи товарів	Продукти харчування	Одяг, тканини, взуття	Меблі, господарські товари	Послуги
Продукти харчування	-0,8475	0,0038	0,0056	0,0052
Одяг, тканини, взуття	-0,1236	-1,0000	0,0084	0,0084
Меблі, господарські товари	-0,3281	0,0013	-1,3296	0,0096
Послуги	-0,2165	0,0056	0,0075	-1,1896

На основі значень поза діагональних елементів цієї таблиці можна зробити висновок, що усі промислові товари (друга, третя і четверта групи) – взаємозамінними. Те, що перехресні коефіцієнти еластичності за ціною за рядком «Продукти харчування» є позитивним, означає, що підвищення цін на промислові товари збільшує попит на продукти харчування (зменшення попиту на промислові товари та послуги визволяє кошти для продуктів харчування). Від'ємне значення перехресних коефіцієнтів еластичності за графою «Продукти харчування» означає, що при рості цін на продукти харчування попит на промислові товари та послуги скорочується (підвищення цін на продукти харчування зменшує розмір коштів на придбання інших товарів (послуг)).

Висновки. Таким чином, з'ясовано, що попит багато в чому визначає стратегію і тактику організації виробництва і збуту товарів і послуг. Облік попиту, обґрунтоване прогнозування його на короткострокову і довгострокову перспективу – одна з найважливіших задач служб маркетингу кооперативних організацій.

Інтерес представляє і той факт, що ступінь взаємозамінності товарів різний залежно від того, зміна попиту на який з них від ціни іншого вивчається. Таким чином, знання коефіцієнта перехресної еластичності дозволяє виробникам взаємозамінних видів продукції достатньо точно визначати об'єм виробництва одного виду продукту при передбачуваній зміні цін на інший вигляд.

Дані про еластичність попиту необхідні при ухваленні рішень про перегляд цін, його спрямованості і ступеня зміни цін на окремі товари. Це дозволяє проводити обґрунтовану політику цін як з погляду комерційної вигоди, так і підвищення рівня життя населення. Використовування цих даних дає можливість виявити реакцію споживача на зміну ціни, підготувати виробництво до зміни попиту, здійснити регулювання ринку.

Інформація про еластичність попиту може також використовуватися при встановленні рівня потоварного податку (акцизу), ухваленні рішень про відповідну маркетингову політику кооперативної організації, проведення різних операцій на зовнішньому ринку (експортно-імпортних операцій, операцій з валютними курсами тощо).

Бібліографічні посилання

1. **Абрютина В. С.** Ценообразование в рыночной экономике : учебник / В. С. Абрютина. – М.: Дело и сервис, 2002. – 256 с.
2. **Желтякова И. А.** Цены и ценообразование. Краткий курс : учеб. пособ. / И. А. Желтякова, Г. А. Маховикова, Н. Ю. Пузыня. – СПб. : Питер, 1999.
3. Цены и ценообразование : учебник для вузов / под ред. В. Е. Есипова. – 3-е изд. – СПб. : Питер, 2000 – 425 с.
4. **Шкварчук Л. О.** Ціни та ціноутворення : навч. посіб. / Л. О. Шкварчук. – 2-ге вид., виправл. – К. : Кондор, 2004. – 214 с.
5. Экономика : учебник / под ред. А. С. Булатова. – М. : БЭК, 1995. – 268 с.

Надійшла до редколегії 04.09.2012

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ

УДК 336.71+368

M. Y. Shevtsova

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University

COMPARATIVE ANALYSIS OF COMPANY'S GENDER POLICY IN UKRAINE AND EU COUNTRIES

Статтю присвячено дослідженню головних тенденцій в гендерній політиці європейських та українських компаній та пошуку шляхів максимального розкриття кадрового потенціалу.

Ключові слова: гендер, гендерна стратегія, гендерна політика, HR політика.

Статья посвящена изучению главных тенденций в гендерной политике европейских и украинских компаний и поиску путей максимального раскрытия кадрового потенциала.

Ключевые слова: гендер, гендерная стратегия, гендерная политика, HR политика.

The article is aimed to examine the main tendencies in gender policy of European and Ukrainian companies and find the ways of maximum disclosure of human resource potential.

Key words: gender, gender strategy, gender policy, HR policy.

According to numerous research and surveys conducted in recent years, there is a list of skills, characteristics, career approaches and psychological advantages and disadvantages that are attributable both to male and female managers. Lots of publications have been dedicated to the differences in male and female style of leadership. However, while the fact of gender diversity in leadership is formally admitted, it remains a complex issue for most organizations. The unique qualities of women-leaders, who transfigure the process of management, act and think differently than men, have not been recognized by the heads of the companies yet.

At the present, very few companies (10 % according to the latest research) [10] already have the official strategy or policy concerning working conditions of women in their company or their career promotion. Even less quantity of companies have internal informational resources, oriented for female managers. At the same time almost all company directors accept that women do need special adaptation period after maternity leave, it is also obvious that the issue of working schedules for women-workers, having small children, is a question to be solved. Noteworthy that many companies do not have any information concerning the experience of realization of such strategies or policy in other companies. It should be also noted that still there is no proper legislative norms regulating working conditions for women-managers and there are only few state programs for working women support.

Struggling to create equal working conditions for men and women in the company, HR managers often misunderstand the idea of equality and confuse it with sameness or uniformity. The efforts of HR management are to be aimed for opening maximum potential of each employee and gender issue should be taken into consideration as well as educational background or previous work experience.

The idea of bringing by managers the individual features to corporate managing style hardly is new [4], besides it still remains not clear what exactly differs women's management style from that of men. Gender differences in self-reported attitudes and leadership styles of business executives were documented in a large amount of qualitative literature but only a few empirical studies in economics examine gender in management focusing on firms' bottom line – profits or value – without much analysis of what women may be doing differently within the firms [8]. Companies that have chosen female leadership may not introduce this useful model elsewhere, because these companies may also be unusual in other ways. Selection of the matching female managers and directors to firms can bias simple correlations of female leadership and firm outcomes if, for example, more profitable firms are more likely to attract the highest quality women, or if the utmost potential of female talent is concentrated in specific industries. Experiments find that women are generally more altruistic [2] and long-term oriented than men, and survey evidence documents corresponding sex differences in corporate directors' preferences and values [1].

The significant differences between male and female directors suggest that increase in women's representation on corporate boards could have causal effects on firms' outcomes. For example, Adams and Funk conclude that female directors, motivated by their more self-transcendence values, may lead their firms to decisions that are more stakeholder-oriented, such as maintaining their payrolls in periods of low demand, even at the expense of short-run profits. The large gender gaps in valuing conformity and tradition, possibly related to women's exclusion from male social networks, may shed some light on Adams and Ferreira's [1] finding that female directors are tougher monitors of CEOs; women may be more willing to go against the grain to challenge established practices. Contrary to conventional wisdom, Adams and Funk find no evidence that increasing gender diversity would lead to more risk-averse decision-making, suggesting that having female directors is less likely to affect a firm's financial leverage or the risk profile of investment.

According to the survey conducted by PricewaterhouseCoopers in 2012, the factors of successful career growth are similar for both men and women (see *Fig. 1*). Being active and initiative are both important for men and women. Among other issues that influence career promotion of women the respondents noticed being prompt and observant, communication skills and educational background.

“Women Matter,” a recent report by McKinsey & Company, based on four years of research about gender diversity in top management and corporate performance, underscores the bottom-line rationale for women in leadership. The global study suggests that the companies where women are most strongly represented at board or top-management levels are also the companies that perform best. The report maintains that preparing women for the executive ranks is an imperative for competitiveness, particularly as companies around the world vie to attract talented leaders who will take their business forward [9].

The global survey, which was conducted in December 2010, received responses from more than 1,800 human resource, talent management and diversity leaders at organizations throughout North America, Europe, the Middle East and Africa (EMEA) and Asia Pacific. It included a broad cross section of industries, with for-profit services, high-tech/telecommunications, finance/banking and durable manufacturing organizations representing the largest segments. Results from Mercer's survey show that the majority of organizations not only lack a clearly defined strategy or philosophy for women's leadership development, but also do not have any programs in place specifically targeted to women's needs. Nearly half (47 %) of the employers

surveyed globally indicated that their organizations do not offer any activities or programs targeted to the development needs of women leaders. While 21 % of organizations said they offer some activities or programs, only 6 % of organizations said they are planning to add programs and activities in the future.

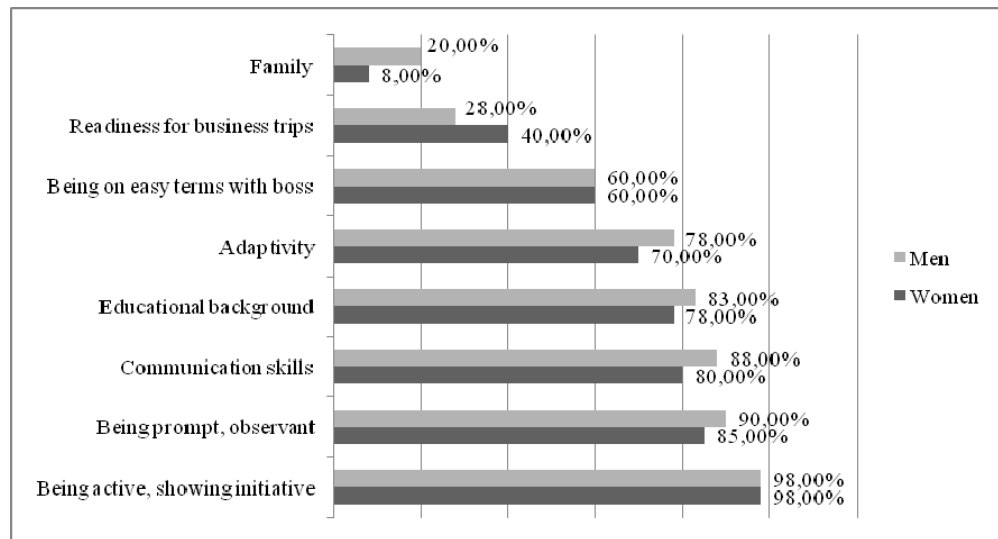


Fig. 1. Qualities and skills ensuring career promotion of men and women in the organization (% of respondents who specified mentioned factor as very important)

Source: Woman Survey 2012. PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL) [13]

In Western Europe, the countries with the greatest proportion of women in the executive suite amongst the sample group were Greece and Ireland (33 %) followed by Sweden (30 %) and Belgium (29 %). Spain, UK and France all had 28 % female representation. Next came Denmark and Portugal (both 27%), Finland, Switzerland and Norway (all 25 %) and Italy with 22 % representation followed by Austria (21 %), Germany (20 %) and the Netherlands (19 %).

The influence of cultural factor is obvious: in Saudi Arabia, for example, it is impossible to see a woman at top-managerial position. (Table I.I.). Only 7 % of women are among top-managers in Qatar, 16 % in Egypt, surprisingly, but Egypt is followed by the Netherlands. In spite of the fact that The Netherlands are very progressive country as for the equality of sexes, the women there very often prefer part-time job as well as in the UK. Apparently such a schedule defines low rate of female top-managers since employers normally do not tend to promote part-time employees.

One of the highest rates for women represented on top-managerial positions belongs to post socialist countries. In the top of the list there are Lithuania (44 %) and Bulgaria (43 %). According to Sophie Black «Equity is a heritage of soviet era when both culture and politics encouraged women's self-realization and expression. However, soviet ideology was replaced by market economy that increased enlargement of the gap between women's and men's condition for the benefit of the latter in post-socialistic countries» [10].

In February 2012 PricewaterhouseCoopers together with Association of Managers of Russia made the research in order to examine prospects and problems of career growth for women in business and follow the dynamics of career opportunities for women in 2008–2012. 82 companies took part in this investigation by distant survey.

The selection was represented by large Russian and foreign companies acting in Russia: 18 % – industrial sector, 43 % – service sector, 15 % – financial sector, 25 % – others (with total staff 8 300 persons).

On the *Figure 2* is represented the share of women in top-managerial positions within last 4 years.

Table 1

Proportion of senior management in European countries ranked according to percentage of women in senior executive or management roles

Country	Total quantity of the companies	Quantity of employees	Quantity of women top managers
Lithuania	103	2 172	44,00 %
Bulgaria	149	4 652	43,00 %
Russia	175	18 828	40,00 %
Kazakhstan	59	1 786	37,00 %
Estonia	49	508	37,00 %
Serbia	110	2 482	36,00 %
Ukraine	104	4 120	35,00 %
Romania	112	5 823	34,00 %
Greece	62	1 319	33,00 %
Poland	285	16 313	30,00 %
Sweden	235	13 393	30,00 %
Belgium	201	6 525	29,00 %
France	303	35 907	28,00 %
Great Britain	256	15 386	28,00 %
Portugal	247	6 207	27,00 %
Turkey	100	5 200	26,00 %
Finland	207	13 879	25,00 %
Morocco	61	2 054	23,00 %
Italy	335	18 144	22,00 %
Austria	94	1 840	21,00 %
Germany	319	22 659	20,00 %
The Netherlands	166	7 342	19,00 %
UAE	154	4 524	17,00 %
Egypt	51	1 963	16,00 %
Qatar	30	552	7,00 %
Saudi Arabia	67	3 456	0,00 %

Source: Mercer, 2012 [10]

According to the research, further issues must be pointed out:

- within last year the share of women occupying positions of General manager and Financial manager has increased significantly;

- the share of women chief accountants, HR directors and marketing directors remains traditionally high (these positions are considered as women's in Russia and Ukraine);

- women are considered as more loyal to their employer, they change the job less often which is one of their key advantages in the eyes of employers;

- another advantage is being eager to work hard for less salary.

The development of adaptation strategy for working mothers still remains one of the key issues in HR management of the company. There is a good sign: within last two years the share of the companies that held the programs for working mothers almost doubled. (See *Fig. 3*). Moreover, already 45 % (against 36 % in 2011) provide the opportunity to working mothers to work at home one or even several times a week. The share of the companies providing the medical insurance not only to the working

female managers but also to their children and family increased as well (35 % in 2012, 21 % – in 2011). The employers also started to care more and spend more funds on coaching, female development and programs of psychological support for women.

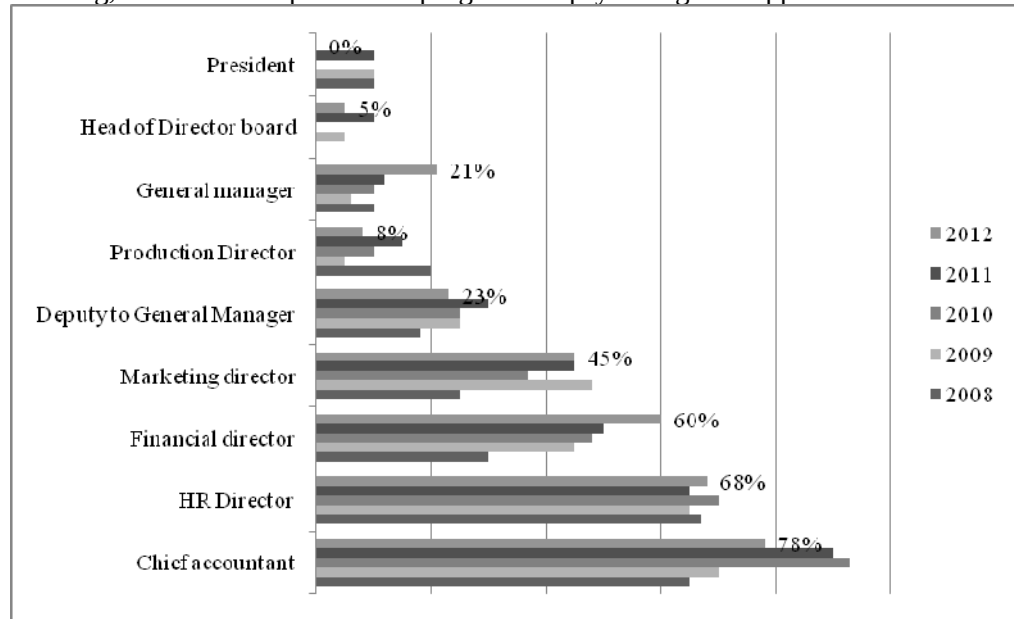


Fig. 2. Share of women on top managerial positions 2008–2012

Source: Woman Survey 2012. PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL) [13]

Among the programs initiated in 2012 by such companies, as SAP, there are:

- Production by executive board targets for women in management positions in their respective Board areas.
- Emphasizing recruitment, retention, promotion, and mentoring of women. Specifically, designing ways to enhance women's networks and better connect them with promotional opportunities.
- Introduction of gender intelligence workshops for managers globally. Designed for joint participation of men and women, these workshops examine how to get past gender assumptions to promote greater inclusiveness, communication, and collaboration.

Nevertheless, in spite of these figures, looking rather optimistic, and the most quantity of the companies – 78 % – still do not offer any adaptation program for women coming back from their maternity leave. Within last year the quantity of such companies increased only by 1 % – from 9 to 10 %. So, what are the main problems for working women that remain to be solved?

The toughest issue is related to arranging of working hours and schedule for managers having small children together with their adaptation to working conditions in the company after coming back from the maternity leave. Most of the women are also concerned with the absence of programs for professional development of working women and their career growth.

The biggest challenges for women in leadership role today pertain to work-life balance, lack of role models, lack of opportunities for career advancement and lack of support from upper management.

There is a need to improve women's leadership development and the effectiveness of their programs through actions such as establishing formal programs for women leaders (coaching, mentoring), promoting development for all potential leaders, placing greater emphasis on younger-generation leaders and launching affinity groups.

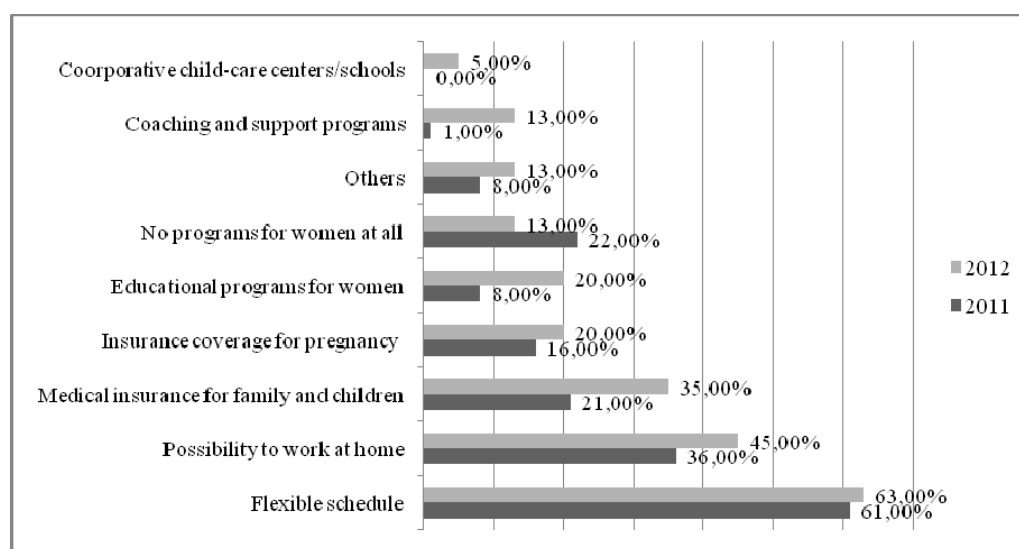


Fig. 3. What are the programs for women existing in the company?

Source: Woman Survey 2012. PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL) [13]

Another problem faced by women is stress caused by role conflict or multiple roles. There is a work/family conflict that particularly affects working women. It is extended work hours. Women are stressed realizing that their children feel lack of sensitive, responsive care from overworked parents. It is proved that Research has determined that working women with rigid schedules report more family difficulties than working women with flexible schedules. It has been determined that there is a relationship between the lack of job flexibility and depression. It has been reported that, “when family responsibilities expand, mothers are more likely than fathers to change jobs, to work part-time, or exit the labor force for a spell because families cannot afford to lose fathers’ wages. The result is often a decrease in mothers’ financial and occupational attainment. [7]. For example, women may choose to work fewer hours than men in order to spend more time with their families. Women also measure success in the workplace differently than men. Men tend to measure success by high salaries and important job titles whereas women place a higher value on their relationships with colleagues and community service.

Nowadays, some companies recognize that employees have a life outside of the office. These family-friendly organizations offer options such as flex-time, onsite child care, employee-assistance programs, and telecommuting options for their employees which allows their workers to have a better chance of balancing their home and work lives. The problem lies in the fact that not all employees want to work in a family-friendly organization. Some employees who do not have family obligations may resent their company offering services that do not apply to them. One of the first steps in determining what employees want in the work place is to determine how people define career success. Women and men tend to use different types of measures when determining what makes a career successful. Organizations need to adopt a culture that will allow them to stay competitive but also allows their employees to maintain a balance with their lives outside of the office. Employees should be encouraged to take advantage of work-family programs that are offered in their organization. Unfortunately, women may feel reluctant to take advantage of these programs as they feel it may lessen their chance for success within the company.

According to research made in 2012 by International consulting organizations, an important obstacle for career growth of women remains the system of values of the women that is still based on gender stereotypes, mainly, stating that family is more important than professional development. Very often women refuse offered top-position because of lack of support from the side of their company of balance between family and career. However, lately according to the same research employers start realizing that some of the issues that affect working women also affect working men. Employers now understand that remedying these problems would therefore benefit their entire workforce and increase productivity. This is especially true concerning family management issues. Family management is becoming the job of both parents. Workplace policies are beginning to reflect this.

Lately women have progressed significantly in their career but the numbers are still showing that a lot of questions remain outstanding. As women keep on expanding the limits of corporative culture, and getting involved in top management activities, companies will have to admit the value of female work force. To step over existing gender stereotypes in career will be possible when companies begin to realize underutilizing of their management resources and start concentrating their efforts on creating an encouraging and fairly supportive and competitive environment for their employees.

Bibliography

1. **Adams R.**, Funk P. Beyond the Glass Ceiling: Does Gender Matter? // European Corporate Governance Institute Working Paper Series in Finance. – 2009 – № 273/2010. – P. 12–20.
2. **Andreoni J.**, Vesterlund L. Which is the Fair Sex? Gender Differences in Altruism // Quarterly Journal of Economics. – 2011. – № 116. – P. 293–312.
3. **Athey S.**, Avery C., Zernsky P. Mentoring and Diversity // American Economic Review. – 2010. – № 90 (4). – P. 765–786.
4. **Bertrand M.**, Schoar A. Managing with Style: The Effect of Managers on Firm Policies // Quarterly Journal of Economics. – 2003. – № 118(4). – P. 1169–208.
5. **Goldin C.**, Rouse C. Orchestrating Impartiality: The Impact of ‘Blind’ Auditions on Female Musicians // American Economic Review. – 2000. – № 90(4). – P. 715–742.
6. **Graham J. R.**, Narasimhan K. Corporate Survival and Managerial Experiences During the Great Depression // Duke University Working Paper. – 2004. – № 86. – P. 193–200.
7. **Jacobs P.**, Schain L. Professional Women: The Continuing Struggle for Acceptance and Equality // Journal of Academic and Business Ethics. – 2006. – P. 98–111.
8. **Matsa D. A.**, Miller A. R. Chipping Away at the Glass Ceiling: Gender Spillovers in Corporate Leadership // SSRN Working Paper No. 1709462. – 2008. – P. 5–10.
9. McKinsey & Company., 2010 Women Matter report. (October 2010) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mckinsey.com/locations/swiss/news_publications/pdf/women_matter_2010_4.pdf
10. Mercer LLC., 2011. Women’s Leadership Development Survey [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mercer.com/pages/1408275>
11. **Powell G.**, Graves L. Women and men in management. – 3rd ed. – Thousand Oaks, CA. – 2003. – Sage Publication, Inc.
12. **Steiberg A.** Male character of female management // Socis. – 2002. – № 11. – P. 77–82.
13. Woman Survey 2012. PRICEWATERHOUSECOOPERS INTERNATIONAL LIMITED (PWCIL) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pwc.com/gx/en/ceo-survey/industry/>
14. Офіційний сайт SAP Sustainability Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sapsustainabilityreport.com/purpose>

Надійшла до редколегії 06.08.2012

УДК 65.012.123

***Р. С. Квасницька, **О. М. Дерикот**
**Університет банківської справи НБУ, м. Київ;
**Хмельницький національний університет*

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО КЛАСИФІКАЦІЙНОГО РАНЖУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Проведений аналіз підходів вітчизняних та закордонних науковців до кваліфікації управлінських рішень. Проведена систематизація класифікаційних ознак і запропоноване авторське бачення класифікаційного ранжування управлінських рішень.

Ключові слова: управлінське рішення, класифікаційна ознака, класифікаційне ранжування.

Проведен анализ подходов отечественных и зарубежных ученых к классификации управленческих решений. Проведена систематизация классификационных признаков и предложено авторское видение классификационного ранжирования управленческих решений.

Ключевые слова: управленческое решение, классификационный признак, классифицированное ранжирование.

In the article the conducted analysis of approaches of domestic and oversea research workers is to qualification of administrative decisions. Conducted systematization of classification signs and author vision of the classification distributing of administrative decisions is offered.

Key words: administrative decision, classification sign, classification distributing.

Діяльність будь-якої господарської одиниці нерозривно пов'язана із прийняттям та реалізацією управлінських рішень. В умовах посилення конкуренції, становлення ринкової економіки та активізації підприємницької діяльності особливо увага приділяється їх ефективності та обґрунтованості. В цей трансформаційний період необхідність класифікації управлінських рішень постає особливо гостро, що зумовлено рядом причин: високим ступенем ризику при прийнятті та реалізації управлінських рішень; значним обсягом інформації та її якісними характеристиками; збільшенням кількості прийнятих рішень на різних ієрархічних рівнях; складністю об'єкта управління; підвищення швидкості прийняття та реалізації управлінських рішень.

В українській та закордонній науковій літературі дослідженню питання класифікації управлінських рішень присвячено праці таких науковців, як Ю. В. Поканевич, Н. А. Хрущ, О. С. Корпан, М. В. Желіховська, І. Є. Давидович, І. В. Гончаров, С. В. Тарабан, О. Ф. Грищенко, Н. В. Злобіна, М. П. Здобувач, І. Б. Гевко, В. М. Приймак, Н. Т. Мала, Ю. І. Башкатова, Е. А. Смирнов, В. Б. Ременников. Зазначені науковці надають досить ґрунтовний перелік класифікаційних ознак, але в той же час в їх роботах ми зустрічаємо колізії та суперечності, що зумовлені відсутністю системного підходу до аналізу класифікації управлінських рішень.

Мета дослідження – виокремлення основних класифікаційних ознак та на їх основі формування авторського бачення класифікаційного ранжування управлінських рішень.

Класифікація управлінських рішень знайшла своє відображення у роботах багатьох вітчизняних та закордонних науковців. Зокрема, заслуговує на увагу класифікація управлінських рішень, яку ми знаходимо у підручнику І. Б. Гевко: 1) масштаб об'єкта; 2) характер мети; 3) джерело виникнення; 4) спосіб доведення; 5) суб'єкт прийняття; 6) ступінь новизни; 7) методи розробки; 8) наяв-

ність інформації; 9) цільова спрямованість; 10) зміст рішень; 11) період дії; 12) стан свідомості [1, с. 15].

І. Є. Давидович розподіляє управлінські рішення в такий спосіб: 1) за ступенем повторюваності проблеми; 2) за важливістю мети; 3) за сферою впливу; 4) за тривалістю реалізації; 5) за прогнозованістю наслідків рішення; 6) за характером використання інформації; 7) за методом розробки рішення; 8) за кількістю критеріїв вибору; 9) за формою (способом) прийняття [2, с. 434].

Ю. В. Поканевич здійснює класифікацію управлінських рішень за такими ознаками, як: 1) рівень суб'єктів управління; 2) ступінь охоплення господарської діяльності підприємства; 3) вид функціонального управління підприємства; 4) кількість цілей розвитку підприємства, що реалізуються; 5) характер цілей розвитку підприємства; 6) ступінь пріоритетності забезпечення цілей розвитку підприємства; 7) тривалість (період) реалізації; 8) спрямованість відносно підприємства; 9) умови ризику та невизначеності; 10) рівень ризику реалізації; 11) рівень ефективності [3, с. 17–18].

У статті М. П. Здобувача ми зустрічаємо іншу класифікацію: 1) за змістом; 2) за терміном реалізації; 3) за способом обґрунтування; 4) за ступенем обов'язковості виконання; 5) за способом формування; 6) за функціональним змістом; 7) за ступенем новизни; 8) за кількістю варіантів впливу на об'єкт; 9) за прогнозованою ефективністю; 10) за способом оброблення управлінської інформації; 11) за характером прийняття; 12) за кількістю критеріїв; 13) за рівнем ризиковості; 14) за формою подання; 15) за відношенням до планів розвитку; 16) за результативністю; 17) за станом вироблення; 18) за ієрархією управління; 19) за специфікою вирішення виробничо-господарської проблеми [4, с. 210].

Досить ґрунтовною та повною є класифікація, здійснена О. Ф. Грищенко: 1) за функціональною спрямованістю; 2) за рівнем управління; 3) за сферами впливу (глобальні, локальні); 4) за характером розроблення та реалізації; 5) за організаційною характеристикою; 6) за сферами впливу; 7) за рівнем прийняття; 8) за способом фіксації; 9) за формою використання; 10) за формою відображення; 11) за ступенем повторюваності; 12) за напрямом впливу; 13) за причиною виникнення; 14) за рангом управління; 15) за кількістю критеріїв; 16) за ступенем новизни; 17) за сферою дії; 18) за методами перероблення інформації; 19) за масштабом впливу; 20) за кількістю альтернатив [5, с. 123].

Н. Т. Мала класифікує управлінські рішення наступним чином: 1) за цілеспрямованістю; 2) за наслідками впливу; 3) за характером; 4) за особливістю вирішуваних завдань; 5) за способом обґрунтування; 6) за частотою повторення; 7) за рівнем прийняття; 8) за сферою охоплення; 9) за суб'єктом прийняття; 10) за тривалістю дії; 11) за ступенем новизни; 12) за рівнем централізації; 13) за ступенем складності [6, с. 23].

Інший підхід щодо класифікаційних ознак ранжування управлінських рішень висвітлюють Н. А. Хрущ, О. С. Корпан та М. В. Желіховська. Так, дані науковці поділяють управлінські рішення: 1) за змістом рішення; 2) за ступенем структуризації проблеми; 3) за кількістю етапів реалізації рішення; 4) за кількістю осіб у процесі прийняття рішення; 5) за рівнем інформованості про стан проблеми [7, с. 43].

У підручнику В. М. Приймака «Прийняття управлінських рішень» зустрічаємо таку класифікацію управлінських рішень: 1) за змістом; 2) за часом дії; 3) за способом обґрунтування; 4) за ступенем обов'язковості виконання; 5) за характером роботи над ними і кількістю учасників; 6) за терміном реалізації; 7) за функціональним змістом; 8) за кількістю варіантів; 9) за прогнозованою ефективністю; 10) за методом обробки інформації; 11) за числом критеріїв; 12) за причиною

виникнення; 13) за глибиною впливу; 14) за характером прийняття; 15) за формою; 16) за технологією прийняття [8, с. 57].

С. В. Тарабан узагальнює основні класифікаційні ознаки поділу управлінських рішень наступним чином: 1) за методологією взаємодії з об'єктом управління; 2) за характером прийняття; 3) за ієрархією планування; 4) за рівнем складності; 5) за рангом управління; 6) за періодом реалізації; 7) за організацією вироблення; 8) за функціональною спрямованістю; 9) за рівнем застосування інновацій; 10) за наявністю інформації; 11) за джерелом виникнення; 12) за способом доведення до реалізації [9, с. 172–173].

Е. А. Смирнов представляє класифікацію управлінських рішень у наступному вигляді: 1) за функціональною спрямованістю; 2) за організацією; 3) за причинами; 4) за повторюваністю виконання; 5) за широтою; 6) за часовою дією; 7) за прогнозованими результатами; 8) за характером розробки та реалізації; 9) за методами обробки інформації; 10) за кількістю критеріїв; 11) за спрямуванням дії; 12) за глибиною дії; 13) за ресурсами, що використовуються; 14) за способом фіксації; 15) за масштабом [10, с. 25].

З наведених думок різних учених-економістів щодо виокремлення класифікаційних ознак групування управлінських рішень видно, що єдиного підходу в цьому питанні серед науковців немає. При цьому чітко виділяється, що кількість класифікаційних ознак, що виділяються вченими, коливається від п'яти (Н. А. Хрущ, О. С. Корпан, М. В. Желіховська) до двадцяти (О. Ф. Грищенко). Що ж, звичайно, деталізація класифікаційних ознак є позитивним моментом різнобічного обґрунтування самої суті управлінських рішень. Однак досить часто класифікаційні ознаки, що деталізуються вченими, хоч і мають різні назви, але містять синоніміально тотожний зміст. Тому доцільним є розгляд кваліфікаційних ознак ранжування управлінських рішень, що виділяються науковцями узагальнено щодо їх змістової характеристики (*табл. 1*).

Також відмітимо, що при аналізі основних кваліфікаційних ознак ранжування управлінських рішень нами було виявлено ряд суперечностей у поглядах науковців на дану проблематику. Зокрема, Н. Т. Мала, характеризуючи таку класифікаційну ознаку, як спосіб обґрунтування, виділяє крім інтуїтивних, раціональних, аналітичних та логічних рішень ще й імпульсивні та інертні, які, на нашу думку, варто віднести до такої класифікаційної ознаки, як характер прийняття, яка автором взагалі не була виділена.

Крім цього, вважаємо недоцільним поєднання науковцем таких класифікаційних ознак, як ступінь повторюваності та причина виникнення. Адже, хоч вони і взаємопов'язані, але таке об'єднання є недоречним та призведе до втрати значного обсягу інформативності.

У роботі О. Ф. Грищенко зустрічаємо поділ на такі класифікаційні ознаки, як сфера впливу (глобальні, локальні) та масштаб впливу (загальні, часткові), що, на нашу думку, є зайвим, адже вони є фактично тотожними та не потребують додаткового виокремлення.

Схожий підхід висвітлює Е. А. Смирнов, який крім загальних та часткових управлінських рішень (за широтою), виділяє рішення для однієї людини, підрозділу, компанії, галузі, країни (за масштабом). Вважаємо, даний поділ є уточнюючим та таким, що не потребує виділення в окрему класифікаційну ознаку.

Говорячи про ризиковість управлінських рішень, Ю. В. Поканевич виділяє дві класифікаційні ознаки: за умовами та за рівнем ризику. Ці ознаки, на нашу думку, є взаємодоповнюючими, а тому доречним є їх поєднання для уникнення обтяжливості класифікаційного розподілу.

Таблиця 1

Кваліфікаційні ознаки ранжування управлінських рішень	
Кваліфікаційна ознака	Автори
За змістом (функціональною спрямованістю, сферою дії, характером)	М. П. Здобувач, В. М. Приймак, С. В. Тарабан, О. Ф. Грищенко, І. Б. Гевко, Н. Т. Мала
За цілеспрямованістю (характером цілей, за часом дії, за рівнем управління, ієрархії планування, терміном реалізації, важливістю мети, за сутністю)	Н. Т. Мала, Ю. В. Поканевич, Е. А. Смирнов, І. Б. Гевко, О. Ф. Грищенко, С. В. Тарабан, М. П. Здобувач, І. Є. Давидович, В. М. Приймак, Н. А. Хрущ, О. С. Корпан, М. В. Желіховська
За ступенем повторюваності проблеми (за ступенем новизни, за рівнем застосування інновацій, за повторюваністю виконання)	І. Є. Давидович, М. П. Здобувач, С. В. Тарабан, О. Ф. Грищенко, І. Б. Гевко, Н. Т. Мала, Е. А. Смирнов
За способом обґрунтування (за характером прийняття)	В. М. Приймак, Н. Т. Мала, С. В. Тарабан, М. П. Здобувач
За характером розробки та реалізації (за характером прийняття, за способом обґрунтування)	М. П. Здобувач, О. Ф. Грищенко, Е. А. Смирнов, В. М. Приймак, Н. Т. Мала
За джерелом виникнення (за причиною виникнення, за частотою повторення)	І. Б. Гевко, В. М. Приймак, Е. А. Смирнов, О. Ф. Грищенко, С. В. Тарабан, Н. Т. Мала
За способом формування (за кількістю осіб у процесі прийняття рішення, за організацією вироблення, за організаційною характеристикою, за суб'єктом прийняття, за характером роботи і кількістю учасників, за формою використання)	М. П. Здобувач, Н. А. Хрущ, О. С. Корпан, М. В. Желіховська, С. В. Тарабан, О. Ф. Грищенко, Е. А. Смирнов, Н. Т. Мала, І. Б. Гевко, В. М. Приймак, О. Ф. Грищенко
За функціональним змістом (за функціональною спрямованістю)	О. Ф. Грищенко, В. М. Приймак, Е. А. Смирнов, М. П. Здобувач
За способом фіксації (за формою подання, за способом доведення до реалізації)	І. Є. Давидович, М. П. Здобувач, С. В. Тарабан, Е. А. Смирнов, І. Б. Гевко, В. М. Приймак, О. Ф. Грищенко
За тривалістю дії (за періодом реалізації)	Н. Т. Мала, І. Б. Гевко, Ю. В. Поканевич, С. В. Тарабан, І. Є. Давидович
За рангом управління (за ієрархією управління, за рівнем суб'єкта управління, за рівнем прийняття)	С. В. Тарабан, М. П. Здобувач, Ю. В. Поканевич, О. Ф. Грищенко, Н. Т. Мала
Масштаб об'єкта (сфера впливу, по широті)	І. Б. Гевко, І. Є. Давидович, О. Ф. Грищенко, Н. Т. Мала, Е. А. Смирнов
За рівнем ризиковості (за наявністю інформації, за умовами невизначеності)	С. В. Тарабан, М. П. Здобувач, Н. А. Хрущ, О. С. Корпан, М. В. Желіховська, Ю. В. Поканевич, І. Б. Гевко
За методом обробки інформації (за методом розробки, характер використаної інформації)	В. М. Приймак, І. Б. Гевко, О. Ф. Грищенко, М. П. Здобувач, Е. А. Смирнов, І. Є. Давидович
За кількістю критеріїв	Е. А. Смирнов, І. Є. Давидович, М. П. Здобувач, О. Ф. Грищенко, В. М. Приймак
За кількістю альтернатив (за кількістю варіантів)	С. В. Тарабан, В. М. Приймак, О. Ф. Грищенко, М. П. Здобувач
За результативністю (за рівнем ефективності, за наслідками впливу)	М. П. Здобувач, Е. А. Смирнов, Ю. В. Поканевич, Н. Т. Мала
За цільовою спрямованістю	І. Б. Гевко, Ю. В. Поканевич
За напрямом впливу	О. Ф. Грищенко, Ю. В. Поканевич, Е. А. Смирнов

Крім цього, автор додатково деталізує, тобто розглядає двічі таку класифікаційну ознаку, як цільова спрямованість (кількість цілей розвитку), виділяючи окремо таку класифікаційну ознаку, як характер цілей розвитку. На нашу думку,

такий поділ є зайвим, адже дане уточнення характеризує не управлінські рішення, а цілі, що ставляться перед управлінцями.

Досить спірним є поділ управлінських рішень на основі такої кваліфікаційної ознаки, як методологія взаємодії з об'єктом управління, яку ми зустрічаємо у роботі С. В. Тарабан. Відповідно до цієї ознаки управлінські рішення поділяються на традиційні, системні, ситуаційні, соціально-етичні та стабілізаційні. Такий поділ викликає досить багато запитань, адже традиційні рішення ми можемо віднести до класифікації ступеня повторюваності, ситуаційні – до причин виникнення, соціально-етичні – до класифікації змісту, а стабілізаційні – до функціональної спрямованості.

Зазначимо, що, крім вищевказаних основних класифікаційних ознак, автори досить часто виділяють ознаки, які виступають в якості додаткових та доповнюючих до вже виокремлених ними ознак, а тому такі ознаки не деталізують, а лише обтяжують класифікацію управлінських рішень.

Так, М. П. Здобувач виділяє управлінські рішення за специфікою вирішення виробничо-господарської проблеми (проектні, конструкторські, технологічні, мотиваційні, маркетингові тощо). Вважаємо, що така ознака є складовою класифікаційної ознаки за змістом (технічні, економічні, організаційні, соціальні) та слугує лише її уточненням.

Також ми вважаємо, що класифікаційна ознака ранжування управлінських рішень, як технологія прийняття (запрограмовані, незапрограмовані), що знайшла своє відображення у роботі В. М. Приймака, у деякій мірі вже відображена у такій класифікаційній ознаці, як причини виникнення.

Н. А. Хрущ, О. С. Корпан та М. В. Желіховська особливу увагу приділяють такій ознаці класифікації управлінських рішень, як кількість етапів реалізації, що, на нашу думку, більш доцільно віднести до характеристики самого процесу прийняття та реалізації управлінського рішення.

У роботі І. Б. Гевко зустрічаємо поділ управлінських рішень за станом свідомості суб'єкта прийняття рішень. Такий підхід є зайвим, адже автор зупиняється на характеристиці суб'єкта прийняття управлінського рішення, що не можна вважати класифікаційною ознакою самого управлінського рішення.

На основі проведеного аналізу класифікаційних ознак, що виокремлюються вітчизняними та зарубіжними вченими, пропонуємо авторське бачення класифікаційного ранжування управлінських рішень за такими ознаками (*табл. 2*): 1) за сферою діяльності; 2) за цілеспрямованістю; 3) за суб'єктом прийняття; 4) за функціональним змістом; 5) за ступенем новизни; 6) за методом обробки інформації; 7) за кількістю критеріїв; 8) за формою; 9) за характером прийняття; 10) за рівнем прийняття; 11) за тривалістю дії; 12) за способом обґрунтування; 13) за кількістю варіантів; 14) за причиною виникнення; 15) за наявністю інформації.

Отже, за сферою діяльності рішення бувають економічні, соціальні, технічні, організаційні. Економічні рішення пов'язані з підвищенням ефективності виробництва, вдосконаленням діяльності підприємства. Соціальні рішення спрямовані на поліпшення умов праці та відпочинку членів колективу підприємства та інше. Технічні рішення приймаються для вдосконалення технічної політики і технології виробництва, скорочення застосування ручної праці тощо.

Організаційні рішення спрямовані на поліпшення організації праці, вдосконалення нормативів, норм [1, с. 16].

За цілеспрямованістю управлінські рішення поділяються на стратегічні, тактичні та операційні.

Таблиця 2

Класифікація управлінських рішень	
Класифікаційна ознака	Види управлінських рішень
За сферою діяльності	- технічні; - економічні; - організаційні; - соціальні
За цілеспрямованістю	- стратегічні; - тактичні; - оперативні
За суб'єктом прийняття	- одноосібні; - колегіальні
За функціональним змістом	- планові; - організаційні; - координуючі; - мотивуючі; - контролюючі
За ступенем новизни	- традиційні; - інноваційні
За методом обробки інформації	- алгоритмічні; - евристичні
За кількістю критеріїв	- однокритеріальні; - багатокритеріальні
За формою	- письмові; - електронні (кодовані); - усні
За характером прийняття	- врівноважені; - імпульсивні; - інертні; - ризикові; - обережні
За рівнем прийняття	- вищого; - середнього; - низького
За тривалістю дії	- довгострокові; - середньострокові; - короткострокові
За способом обґрунтування	- інтуїтивні; - засновані на судженнях; - раціональні.
За кількістю варіантів	- безальтернативні; - бінарні; - багатоваріантні; - інноваційні
За причиною виникнення	- неочікувані: ситуаційні та ініціативні; - планові: сезонні, програмовані, за розпорядженням
За наявністю інформації	- визначені; - ймовірнісні; - невизначені

Стратегічні рішення порушують проблеми визначення цілей, напрямків розвитку, стратегій і складання довгострокових планів, що є компетенцією вищого керівництва (5–10 років). Оперативні рішення торкаються повсякденних внутрішніх проблем, що долаються за допомогою заздалегідь розроблених правил, методів і процедур. Тактичні рішення є більш складними від операційних, стосуються питань оптимального залучення та розподілу ресурсів, організації та контролю роботи, мотивації персоналу (1–3 роки) [11, с. 13].

Форма прийняття рішень. Особою, яка здійснює вибір із наявних альтернатив кінцевого рішення, може бути одна людина і її рішення буде відповідно одноособовим. Однак у сучасній практиці менеджменту все частіше зустрічаються складні ситуації та проблеми, рішення яких потребує багатостороннього, комплексного аналізу, тобто участь групи менеджерів та спеціалістів. Такі групові чи колективні зусилля професіоналізації та поглиблення спеціалізації управління приводять до широкого поширення колегіальних форм прийняття рішення. Кожній формі прийняття рішення властиві як переваги, так і недоліки [13, с. 18].

Функціональний зміст визначається загальною функцією управління, яка ініціює розробку управлінських рішень. Рішення можуть розроблятися для здійснення планових заходів – плануючі рішення. Велика група управлінських рішень присвячена організаційним проблемам управління організацією – це організаційні управлінські рішення. Для ефективного управління персоналом розробляються рішення з різноманітних аспектів активізації діяльності працівників організації – це мотивуючі управлінські рішення. Координуючі управлінські рішення необхідні для погодження умов зовнішнього та внутрішнього середовища, для забезпечення координації в діяльності організації. Контролюючі управлінські рішення спрямовані на забезпечення своєчасного виконання виробничих планів та граней розвитку. Інформуючі управлінські рішення спрямовані на впорядкування інформаційного поля для працівників організації [12, с. 5–6].

Залежно від ступеня новизни проблеми, яка потребує вирішення, всі управлінські рішення можна поділити на: традиційні, які неодноразово зустрічалися раніше в практиці управління, коли необхідно зробити вибір з декількох альтернатив, та інноваційні, нестандартні рішення, коли їх пошук пов'язаний перш за все з генерацією нових альтернатив [2, с. 435].

За методом обробки інформації рішення поділяються на кількісні, що включають методи математичного програмування, статистичні методи; а також евристичні рішення, засновані на використанні логіки, інтуїції, досвіду та знань. Використання методів математичного програмування дозволяє заздалегідь заданими параметрами знаходити оптимальне рішення [1, с. 16].

Кількість критеріїв вибору. Під критерієм вибору розуміється яка-небудь ознака, показник чи характеристика, на основі яких робиться порівняння та вибір альтернативи. Якщо вибір найкращої альтернативи робиться лише за одним критерієм, то рішення, що приймається, буде простим, однокритеріальним. І, навпаки, коли вибрана альтернатива повинна задовольняти одночасно декілька критеріїв, рішення буде складним, багатокритеріальним [13, с. 17–18].

За формою управлінські рішення поділяються на письмові, що беруть участь в обігу документів на підприємстві чи організації, електронні (кодовані), у вигляді електронного листування, та усні, що також мають повну юридичну силу.

За характером прийняття рішення бувають врівноважені, імпульсивні, інертні, ризикові та обережні. Врівноважені рішення враховують баланс інтересів зацікавлених осіб. Імпульсивні рішення засновані на неочікуваному осягненні керівника, збігу обставин, сильному нервовому збудженні як керівника, так і виконавця. Інертні рішення являють собою затриманий у часі процес реагування на дії, що обурюють. Ці рішення є результатом обережного пошуку. Ризиковані рішення засновані на можливому обґрунтованому успіху при витраті мінімальних ресурсів за принципом «пан або пропав». Обережні рішення характеризуються кропіткою оцінкою керівником усіх варіантів, критичним підходом до справи, великою кількістю погоджень [10, с. 28–30].

За рівнем прийняття управлінські рішення поділяються на: рішення на вищому (інституційному) рівні управління – мають загальний характер, стосуються всієї організації і є компетенцією керівника вищого рівня управління; рішення на середньому (управлінському) рівні управління – приймаються керівниками середнього рівня управління у межах делегованих їм повноважень; рішення на низовому (технічному) рівні управління – мають регулюючу спрямованість і приймаються на низовому рівні управління [6, с. 22].

За тривалістю реалізації існують довготривалі, середньотривалі та короткотривалі рішення. Результати здійснення перспективних довготривалих рішень можуть бути на декілька років. Якщо ж між прийняттям рішення та завершенням його реалізації пройде порівняно короткий термін – рішення будуть короткотривалими [12, с. 6].

Залежно від способу обґрунтування управлінські рішення поділяються на інтуїтивні, засновані на судженнях та раціональні. Чисто інтуїтивні рішення – це вибір, зроблений на основі відчуття того, що він правильний. Рішення, засновані на судженні – це вибір, що обумовлений знаннями чи накопиченим досвідом. Для стратегічного та тактичного управління будь-якої підсистеми системи менеджменту приймаються раціональні рішення, що засновані на методах економічного аналізу, обґрунтування та оптимізації [14, с. 21–22].

За кількістю варіантів: безальтернативні – приймаються у тому випадку, коли із становища є тільки один вихід; виникають у стандартних ситуаціях; бінарні – рішення передбачає два можливих варіанти, які можуть бути близькими або проміжними (альтернативними); багатоваріантні – передбачають кілька рівноправних варіантів, що приводять до отримання заданого результату; інноваційні – рішення приймається на основі штучного комбінування підходящих характеристик з тих рішень, які були у цілому відхилені [8, с. 58].

Причини, що впливають на розробку управлінських рішень, досить різноманітні, але зводяться до двох груп: неочікувані та планові. До неочікуваних управлінських рішень відносяться ситуаційні та ініціативні, а до планових – рішення планові, програмні та сезонні. Ситуаційні рішення викликаються ситуаціями, які можуть порушувати хід діяльності організації. Ініціативні рішення – це творчий внесок керівника в діяльність організації в рамках наданих йому повноважень. Програмні управлінські рішення являють собою програмно-цільовий технологічний процес, по якому керівник у заданий час повинен приймати рішення про подальшу роботу підрозділу, поповнення ресурсів і т. д. Сезонні управлінські рішення – більш стійкі по часу, ніж програмні, пов'язані з календарними датами [12, с. 6].

За наявністю інформації, що є в розпорядженні суб'єкта прийняття рішення, рішення поділяються на визначені, які приймаються в умовах володіння повною інформацією; ймовірнісні – такі, що приймаються в умовах ризику; невизначені – рішення, які приймаються в умовах невизначеності, тобто за відсутності необхідної інформації з проблеми [1, с. 16].

Висновки. Отже, як ми бачимо, питання класифікаційного ранжування управлінських рішень є багатодосліджуваним вченими-економістами і в той же час воно не має єдиного підходу щодо вирішення. Тому дане питання потребує подальшого дослідження в аспекті його впливу на розробку рекомендацій щодо підвищення ефективності прийняття та реалізації управлінських рішень на промислових підприємствах.

Бібліографічні посилання

1. **Гевко І. Б.** Методи прийняття управлінських рішень : підруч. / І. Б. Гевко. – К. : Кондор, 2009. – 187 с.
2. **Давидович І. Є.** Контролінг : навч. посіб. / І. Є. Давидович. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 552 с.
3. **Поканевич Ю. В.** Особливості поняття «управлінське рішення» в системі менеджменту торговельного підприємства / Ю. В. Поканевич // Наукові праці МАУП. – 2010. – № 1(24). – С. 14–19.
4. **Здобувач М. П.** Управлінські рішення щодо забезпечення позитивного впливу кооперування на рівень інноваційного розвитку підприємств / М. П. Здобувач // Науковий вісник НЛТУ : зб. наук.-техн. пр. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.13. – 364 с. – С. 209–214.
5. **Грищенко О. Ф.** Інноваційне рішення – ключовий фактор забезпечення сталого розвитку сучасного підприємства / О. Ф. Грищенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 120–126.
6. **Мала Н. Т.** Управлінські рішення: класифікація та процес прийняття / Н. Т. Мала // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2007. – № 605. – С. 20–24.
7. **Хрущ Н. А.** Проблеми прийняття управлінських рішень в системі стратегічного управління підприємствами / Н. А. Хрущ, О. С. Корпан, М. В. Желіховська // Вісник Хмельницького нац. ун-ту. – 2010. – № 1. – С. 41–45.
8. **Приймак В. М.** Прийняття управлінських рішень : навч. посіб. / В. М. Приймак. – К. : Атіка, 2008. – 240 с.
9. **Тарабан С. В.** Сутність поняття «прийняття управлінських рішень» / С. В. Тарабан // Держава та регіони. – 2009. – № 1. – С. 170–174.
10. **Смирнов Э. А.** Управленческие решения / Э. А. Смирнов. – М. : ИНФА-М, 2001. – 264 с. – (Серия «Вопрос-ответ»).
11. **Гончаров І. В.** Ризик та прийняття управлінських рішень : навч. посіб. / І. В. Гончаров. – Х. : НТУ «ХПІ», 2002. – 160 с.
12. **Злобина Н. В.** Управленческие решения : учеб. пособ. / Н. В. Злобина. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 80 с.
13. **Ременников В. Б.** Управленческие решения : курс лекций / В. Б. Ременников. – М. : МИЭМП, 2006. – 128 с.
14. **Башкатова Ю. И.** Управленческие решения / Ю. И. Башкатова. – М. : Моск. междунар. ин-т эконометрики, информатики, финансов и права, 2003. – 89 с.

Надійшла до редколегії 09.04.2012

УДК 658.012.122:656.61.01

Н. А. Малаксиано*Одесский национальный морской университет***ОБ ОПТИМАЛЬНЫХ СРОКАХ РЕМОНТОВ
СЛОЖНОГО ПОРТОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ**

Досліджуються питання знаходження оптимальних строків ремонтів та списання складного портового обладнання. Для цього побудовано модель змінення фізичного зносу обладнання, що функціонує в умовах непостійної завантаженості, яка оснований на застосуванні динамічних систем з джокером.

Ключові слова: оптимальні строки ремонтів, фізичний знос обладнання.

Исследуются вопросы нахождения оптимальных сроков ремонтов и списания сложного портового оборудования. Для этого построена модель изменения физического износа оборудования, функционирующего в условиях непостоянной занятости, основанная на применении динамических систем с джокером.

Ключевые слова: оптимальные сроки ремонтов, физический износ оборудования.

The problem of the optimal repairs and retirement terms finding for complex port equipment is considered. The model of wear and tear increasing is built using dynamic models with joker which makes it possible to allow for variable employment of equipment.

Key words: optimal terms of repairs, wear and tear of equipment.

Значительную часть расходов многих предприятий, и в частности предприятий морской отрасли, составляют расходы на оборудование. Поэтому вопросы экономически оптимального планирования ремонтов и замен оборудования имеют большое значение для эффективного функционирования этих предприятий. Даже при надлежащем техническом обслуживании со временем эксплуатационные характеристики оборудования ухудшаются до тех пор, пока его дальнейшее использование становится нецелесообразным или даже опасным. В настоящее время нет единого научного подхода к количественному описанию физического износа оборудования. Многие авторы (см., например, [1]) обоснованно считают, что износ сложного оборудования является в большей степени не техническим, а технико-экономическим понятием, поскольку для ряда практических задач более содержательным показателем динамики эксплуатационных качеств оборудования является динамика потенциальной эффективности его использования, выраженная в денежном эквиваленте, чем перечисление изменений его технических характеристик. Предпочтительность технико-экономического подхода к исследованию износа во многих случаях обусловлена тем, что основными критериями в вопросах оптимальной замены или модернизации оборудования зачастую являются не технические, а экономические показатели. Однако этот подход имеет и свои существенные трудности, связанные с тем, что износ приходится определять, не рассматривая оборудование изолированно в статическом положении, а анализируя изменения результатов функционирования производственной системы, в которую оно включено при непостоянных внешних условиях, что является непростой задачей.

Имеется ряд работ разных авторов, в которых предлагаются различные показатели для экономической оценки стратегий замен сложного оборудования,

а также методы нахождения наилучших из этих стратегий. Наиболее общепринятым и цитируемым в литературе (см., например, [2; 3]) является следующий метод нахождения оптимального срока замены оборудования по физическому износу: рассматриваются функция средних эксплуатационных затрат (на единицу времени или продукции), включающая затраты на техническое обслуживание, мелкие ремонты, расходные материалы и т. п., и функция средних капитальных затрат (на единицу времени или продукции), включающая затраты на приобретение и монтаж нового оборудования, а также затраты на капитальные ремонты и существенные модернизации. Оптимальным сроком замены оборудования считается точка t_{opt} , в которой сумма указанных двух функций принимает наименьшее значение (рис. 1).

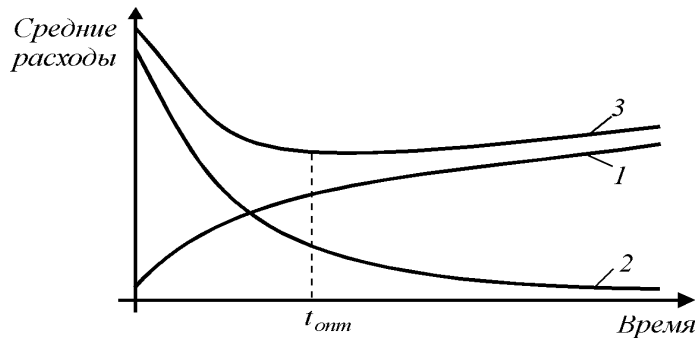


Рис. 1. Нахождение оптимального срока замены оборудования:
1 – средние эксплуатационные затраты; 2 – средние капитальные затраты;
3 – сумма средних эксплуатационных и средних капитальных затрат

Увеличение ресурса машин и уменьшение текущих затрат практически достигается посредством ремонтов. Вследствие ремонтов, а также из-за неравномерности загрузки портового оборудования, кривые, которые схематично изображены на рис.1, в действительности могут выглядеть значительно сложнее. Так, вследствие ремонтов кривая средних эксплуатационных расходов становится не монотонно возрастающей, а зубчатой. Изменяется и кривая средних капитальных расходов. Многие математические модели, предлагаемые для поиска оптимальных сроков ремонтов и замен оборудования (см., например, [3; 4]), имеют существенные ограничения, которые затрудняют их применение на практике. Так, часто предполагается линейность функции интенсивности эксплуатационных расходов, рассматриваются только стратегии с одинаковыми межремонтными интервалами, не учитывается неравномерность занятости оборудования.

Целью данной статьи является решение задачи нахождения оптимального плана капитальных ремонтов и замены сложного портового оборудования, функционирующего в условиях непостоянной занятости. Для этого использована модель, основанная на применении теории динамических систем с джокером.

Для того чтобы изучать влияние различных стратегий ремонтов и замен оборудования, нужно, прежде всего, иметь удовлетворительную модель старения машин. Поэтому к модели старения машины предъявляются следующие требования:

- 1) эта модель должна максимально точно соответствовать реальным тенденциям старения техники;
- 2) модель должна быть достаточно гибкой для того, чтобы в нее вписывался широкий спектр различных закономерностей накопления износа реальной техники;
- 3) по возможности модель должна иметь простую структуру и описываться небольшим количеством числовых параметров, которые имеют наглядный смысл и могут быть подсчитаны с использованием статистических методов для каждой реальной машины;
- 4) модель должна быть пригодна для изучения влияния ремонтов.

Для построения количественной модели старения машин, удовлетворяющей этим требованиям, рассмотрим показатель износа оборудования. Показателем износа оборудования будем называть число $u = u(t)$, $0 \leq u \leq 1$, которое характеризует интенсивность эксплуатационных расходов оборудования в момент времени t при его полной занятости. При построении нашей модели будем исходить из того, что на практике у многих сложных технических устройств наблюдаются следующие три условные стадии старения (рис. 2):

I стадия – новая машина работает исправно, показатель износа растет незначительно;

II стадия – машина достигает своего нормативного срока службы, ресурс большинства механизмов исчерпан, показатель износа резко возрастает (как говорят автомобилисты, машина начинает «сыпаться»);

III стадия – старая машина, ее все еще можно эксплуатировать, но она часто выходит из строя и требует больших эксплуатационных расходов.

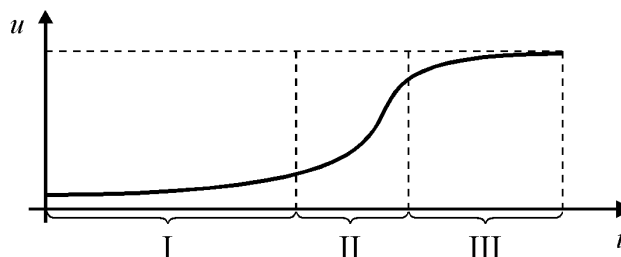


Рис. 2. Сигмоидная форма кривой изменения износа оборудования

Кривые такого вида, как на рис. 2, называют сигмоидными. Семейство сигмоидных кривых может быть получено, например, при решении известных дифференциальных уравнений Ферхюльста или Ричардса.

Для описания динамики старения оборудования рассмотрим следующую задачу Коши:

$$\begin{cases} u' = a \cdot (1-u)^v \cdot (u-L)^w \cdot s(t), \\ u(0) = u_0, \end{cases} \quad (1)$$

где w – показатель, определяющий интенсивность увеличения износа на первой стадии старения;

v – показатель, определяющий интенсивность увеличения износа на третьей стадии старения;

a – коэффициент, определяющий общую скорость увеличения износа на протяжении всего времени моделирования;

$s(t)$ – коэффициент занятости оборудования в момент времени t ;

L – параметр, определяющий нижнюю асимптоту кривой старения ($0 \leq L < 1$);

u_0 – начальное значение показателя износа ($u_0 > L$).

Взяв дифференциальное уравнение (1) за основу закона старения оборудования, мы получим простую (лишь с небольшим числом параметров, которые можно легко подсчитать на практике) и вместе с тем достаточно гибкую модель. Так, при разных значениях параметров с помощью этого уравнения можно получить, например, такие кривые, как на рис. 3. Кривая а) соответствует типу оборудования, которое резко устаревает после некоторого времени безотказной работы; кривая б) соответствует постепенному старению после некоторого времени безотказной работы; в) – быстрому старению в начале эксплуатации и медленному впоследствии; г) – постепенному «почти линейному» старению и т. д. Таким образом, в данную модель вписываются различные закономерности старения, которые соответствуют оборудованию разных типов.

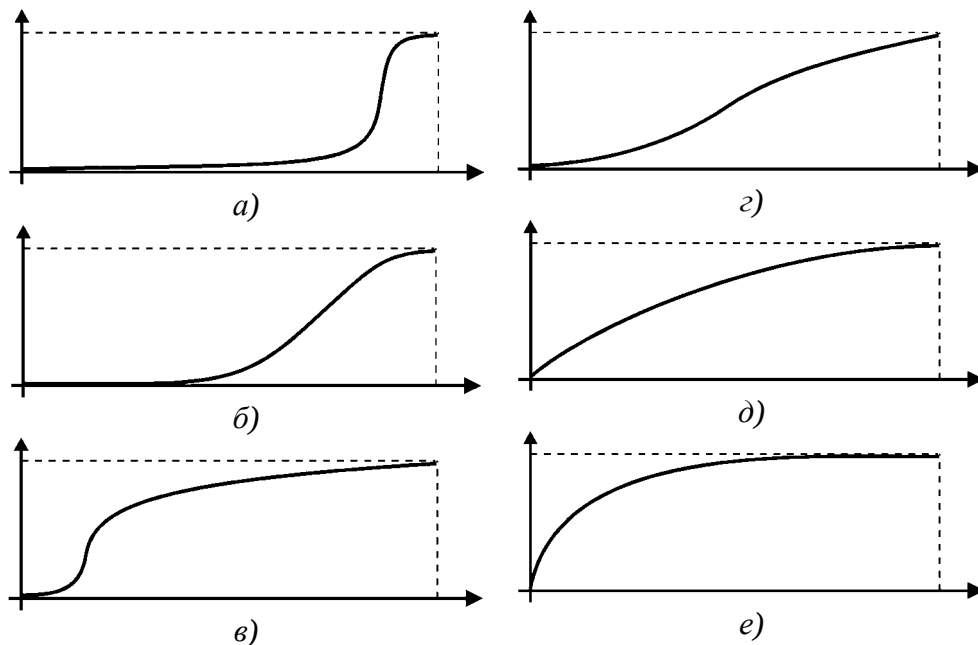


Рис. 3. Возможные решения задачи Коши (1) при разных значениях параметров

Однако для решения задачи нахождения оптимальной стратегии ремонтов и замен оборудования одномерного показателя износа недостаточно. Поэтому разные авторы были вынуждены переходить к многомерным параметрам для того чтобы иметь возможность в каждый момент времени оценивать как текущее состояние оборудования, так и состояние, в которое оно потенциально могло бы быть переведено в случае, если бы было принято решение о его ремонте. Так, например, для того, чтобы моделировать влияние ремонтов на изменение состояния оборудования, в [3] вводится показатель годности (в [5], соответ-

ственно, показатель функционального состояния), который разделяется на активную и пассивную составляющие. Для того чтобы преодолеть указанную трудность, мы предлагаем рассматривать общий износ оборудования (или просто износ) как сумму двух составляющих. Первая из этих составляющих соответствует неустраняемому износу, то есть износу, который невозможно или экономически нецелесообразно устранять посредством ремонтов или модернизаций. Вторая составляющая соответствует устранимому износу – износу, который может быть устранен посредством ремонтов или модернизаций, сопряженных с определенными дополнительными издержками.

Показателем неустраняемого износа в момент времени t будем называть число $u_1 = u_1(t)$, ($0 \leq u_1 \leq 1$), характеризующее интенсивность эксплуатационных расходов при полной занятости оборудования, которые невозможно или нецелесообразно уменьшить посредством ремонтов или модернизаций. Показателем устранимого износа будем называть число $u_2 = u_2(t)$, ($0 \leq u_2 \leq 1$), характеризующее интенсивность эксплуатационных расходов оборудования в момент времени t при его полной занятости, которые могут быть уменьшены посредством ремонтов или модернизаций. Общий износ будем считать как сумму $u = u_1 + (1 - u_1) \cdot u_2$. Определяемые таким образом показатели устранимого, неустраняемого и общего износа положительны и, возрастая с течением времени, приближаются к своему предельному значению 1.

Для совместного моделирования устранимого и неустраняемого износа рассмотрим динамическую модель, описываемую следующей системой дифференциальных уравнений:

$$\begin{cases} u_1' = (1 - u_1)^{v_1} \cdot (u_1 - L_1)^{w_1} \cdot s(t) \cdot (a_1 + b_1 \cdot u_2), \\ u_2' = (1 - u_2)^{v_2} \cdot (u_2 - L_2)^{w_2} \cdot s(t) \cdot (a_2 + b_2 \cdot u_1), \\ u_1(0) = u_{10}; \quad u_2(0) = u_{20}. \end{cases} \quad (2)$$

Структура уравнений в этой системе похожа на структуру уравнения (1). Благодаря этому, кривые неустраняемого и устранимого износов, моделируемые этой системой, имеют сигмоидную форму. Последние множители в правых частях дифференциальных уравнений системы (2) позволяют учесть взаимное влияние значений и динамики устранимого и неустраняемого износов.

С помощью уравнения (2) можно моделировать постепенный процесс старения оборудования. Однако, кроме заранее регламентированных производителем ремонтов и технических обслуживаний, а также вынужденных незапланированных ремонтов, необходимость в которых обычно возрастает по мере использования оборудования, организация может посчитать экономически целесообразным проводить дополнительные профилактические ремонты и модернизации оборудования, направленные на уменьшение износа оборудования и увеличение его ресурса. Для того чтобы в динамической модели (2) учесть влияние ремонтов и модернизаций, мы предлагаем использовать механизм так называемых джокеров.

Исследование динамических систем с джокером были начаты в работах Малинецкого и его соавторов [6; 7] и в настоящее время успешно используются для моделирования сложных технических, биологических и экономических систем (см., например, [8; 9]). Принцип использования динамических систем с джокерами

ром заключается в следующем. Фазовое пространство динамической системы разбивается на две части. В первой части – G_1 система ведет себя достаточно «плавно» и предсказуемо, и поэтому ее поведение в этой области можно достаточно точно описать системой дифференциальных уравнений малой размерности. Во второй части фазового пространства – G_2 задано некоторое правило, определяющее, где окажется точка в фазовом пространстве после того, как перейдет из G_1 в G_2 . Это отображение, следуя [7], будем называть джокером. Как правило, множество G_2 соответствует той части фазового пространства, где система испытывает качественные скачкообразные, а иногда случайные изменения, которые тяжело или вообще невозможно описать в рамках одной модели. При этом G_2 , как правило, меньше G_1 . Выделяют три основных типа джокеров [7]. Джокер первого типа переносит точку, попавшую в G_2 , в некоторую фиксированную точку a из множества G_1 . Джокер второго типа переносит точку, попавшую в G_2 , с вероятностью p_i в точку x_i множества G_1 . Джокер третьего типа задается распределением вероятности $p_i(x)$, в соответствии с которым он переносит попавшую в G_2 точку в разные точки из G_1 .

Таким образом, возвращаясь к динамической модели износа оборудования, для моделирования ремонтов с заранее известной степенью эффективности (например, ремонтов, сокращающих уровень устранимого износа до минимума), можно использовать джокер первого типа. Если же при рассматриваемом типе ремонта нельзя точно предсказать, насколько в результате уменьшится уровень устранимого износа, то естественно использовать джокеры второго или третьего типа.

Далее в этой статье мы ограничимся рассмотрением двух типов управляющих воздействий и соответствующих им джокеров: капитальным ремонтом, который с вероятностью 1 сокращает уровень устранимого износа до минимального уровня, оставляя при этом неустраняемый износ неизменным, и заменой оборудования, в результате которой и устранимый и неустраняемый износы возвращаются к своим минимальным уровням.

Для примера рассмотрим кривую изменения износа, которая типична для портальных погрузчиков грузоподъемностью до 3 т. Эту кривую можно описать с помощью динамической модели (2) со следующими значениями параметров: $v_1 = 1$, $w_1 = 2$, $L_1 = 0$, $a_1 = 1,4$, $b_1 = 1$, $u_{10} = 0,1$, $v_2 = 1$, $w_2 = 1,02$, $L_2 = 0$, $a_2 = 2,8$, $b_2 = 1$, $u_{20} = 0.001$. Хотя динамическая модель (2) разработана специально для того, чтобы прогнозировать износ оборудования, функционирующего в условиях существенно неравномерной загрузки, для наглядности в данном примере ограничимся рассмотрением случая загрузки с постоянным коэффициентом занятости $s(t) \equiv 0,5$. Теперь, выбирая в данной модели соответствующим образом джокеров, можно прогнозировать изменение динамики износа при разных стратегиях ремонтов оборудования. Для иллюстрации рассмотрим следующие четыре альтернативные стратегии ремонтов оборудования с произвольно выбранными сроками ремонтов:

стратегия S0 – не проводить капитальных ремонтов,

стратегия S1 – провести один капитальный ремонт в момент времени $t_1 = 5$ лет,

стратегія S2 – провести два капітальних ремонту в моменти часу $t_1 = 4$ і $t_2 = 8$ лет,

стратегія S3 – провести три капітальних ремонту в моменти часу $t_1 = 3$, $t_2 = 6$ і $t_3 = 9$ лет.

На рис. 4 представлені криві неустраимого і общего износа обладнання для кожної з цих стратегій, отримані з допомогою численного рішення системи дифференціальних рівнянь (2) з відповідними джокерами. Як видно з цього рисунка, кожен ремонт в момент його проведення скорочує устранимый износ до мінімального рівня, в результаті чого загальний износ опускається до рівня неустраимого износа. Таким образом, плануючи більше кількість ремонтів, ми тим самим сдерживаем рост устранимого износа и отдаляем моменти часу, когда общий и неустраимый износы достигнут своих критических уровней, продлевая таким образом целесообразный срок службы машины. Однак кожен ремонт влечет додаткові витрати. Поєдому виникає питання: яка з розглянутих трьох стратегій являється економічною переважної? В якості критерію оптимальності розглянемо середні витрати (включаючи експлуатаційні і капітальні витрати) за одиницю часу роботи машини.

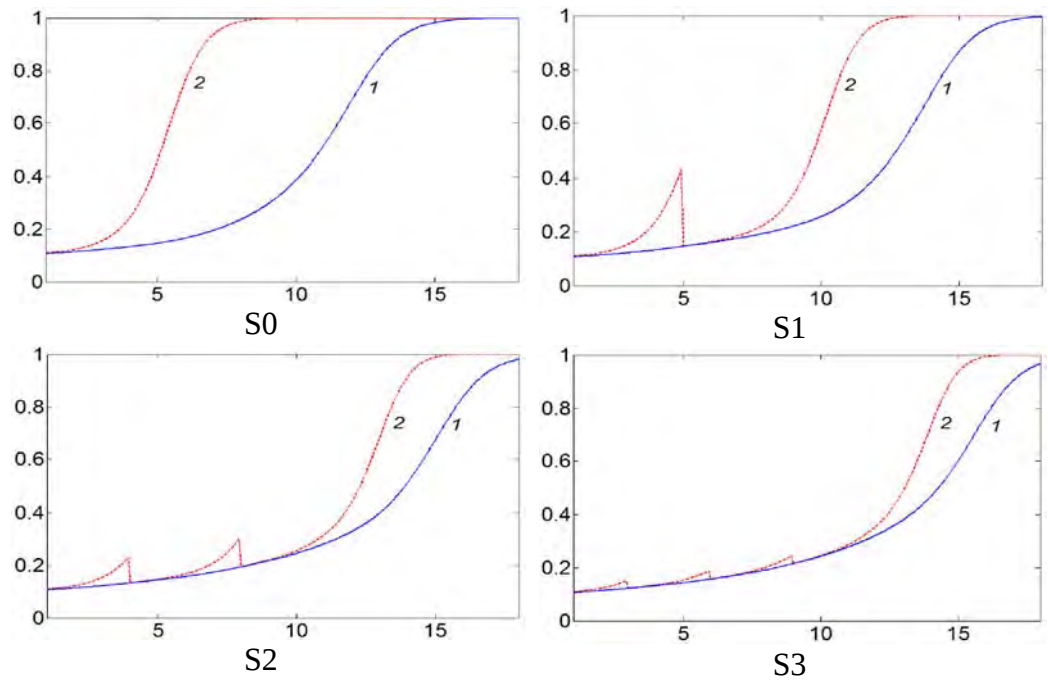


Рис. 4. Кривые износа оборудования для стратегий S0, S1, S2 и S3
(1 – кривая неустраимого износа, 2 – кривая общего износа)

Поскольку в данной статье рассматривается сложное портовое оборудование, имеющее длительные сроки службы, все расходы будем дисконтировать (к моменту начала эксплуатации оборудования). Единицей измерения времени по умолчанию будем считать год. Для облегчения восприятия результатов модели-

рования далее все денежные расходы будем указывать в процентах от текущей стоимости нового образца этого оборудования. Средние эксплуатационные расходы за единицу времени работы машины в период от начала эксплуатации машины до момента времени t можно найти по формуле

$$P_{\text{э}}(t) = \frac{P_{\text{э}0}}{u(0) \cdot \int_0^t s(\tau) d\tau} \int_0^t u(\tau) \cdot s(\tau) \cdot e^{\delta \tau} d\tau, \quad (3)$$

где $u(t)$ – показатель общего износа в момент времени t ,

$s(t)$ – коэффициент занятости в момент времени t ,

$P_{\text{э}0}$ – эксплуатационные расходы нового оборудования за единицу времени при полной постоянной занятости,

$e^{\delta t}$ – множитель наращения при непрерывном начислении процентов,

δ – сила роста ($\delta = \ln(1+i)$), где i – годовая ставка процентов при ежегодном наращении).

Средние капитальные расходы за единицу времени работы машины в период от начала эксплуатации машины до момента времени t будем искать по формуле

$$P_{\text{а}}(t) = \frac{1}{\int_0^t s(\tau) d\tau} \left(P_0 + \sum_{t_k \leq t} P_{t_k} \cdot e^{\delta t_k} \right), \quad (4)$$

где $P_0 = 100\%$ – цена нового оборудования,

P_{t_k} – расходы на капитальный ремонт, запланированный на момент времени t_k .

Тогда суммарные средние расходы за единицу времени работы машины в период от начала эксплуатации машины до момента времени t равны

$$P(t) = P_{\text{э}}(t) + P_{\text{а}}(t). \quad (5)$$

Если же вместо средних расходов за единицу времени работы машины нужно будет оценить среднегодовые расходы на оборудование, то для этого в правых частях равенств (3) и (4) достаточно $\int_0^t s(\tau) d\tau$ заменить на t .

Оценим средние расходы за единицу времени работы машины для каждой из рассмотренных четырех стратегий. При этом будем считать, что средняя стоимость капитального ремонта составляет 35 % от стоимости новой машины, годовая ставка процентов при ежегодном наращении составляет 4 %, эксплуатационные расходы новой машины за год составляют 10 % от ее стоимости при $s(t) = 0,5$ и изменяются пропорционально текущим значениям коэффициента износа и коэффициента занятости. На рис. 5 приведены кривые изменения средних затрат и моменты времени оптимальных замен оборудования $t_{\text{опт}}$, полученные на основании численного решения системы дифференциальных уравнений (2) с джокерами и формул (3) – (5) при указанных значениях параметров. Для стратегий S0, S1, S2 и S3 значения $t_{\text{опт}}$ равны 5,500, 10,167, 12,917 и 14,000 лет соответственно. Значения целевой функции при оптимальных датах замен оборудования (суммарные средние расходы за единицу времени работы машины в период от начала эксплуатации машины до ее списания) для этих четырех стратегий равны 56,020, 42,536, 40,294 и 42,330 соответственно. Таким образом,

стратегия S2 оказалась лучше, чем S0, S1 и S3. Естественно возникает вопрос: как найти наилучшую стратегию ремонтов, а не просто сравнивать между собой несколько произвольно выбранных стратегий? То есть как определить, сколько и когда следует проводить ремонтов и когда следует списывать оборудование, а в случае, если допустим не один тип ремонтов, а несколько, то, кроме того, необходимо выбрать оптимальную последовательность проведения этих ремонтов. Из анализа динамики средних расходов для четырех рассмотренных стратегий (рис. 5) видно, что непосредственное использование классических градиентных методов к решению задачи нахождения оптимальных сроков ремонтов и замен оборудования невозможно. Поэтому для решения этой задачи мы предлагаем использовать метод имитации отжига [10], который не требует непрерывности целевой функции и допускает много точек локальных экстремумов. Этот метод решения задач глобальной оптимизации в некотором смысле похож на градиентный спуск, однако в нем реализован алгоритм случайного выбора промежуточных точек, препятствующий заикливанию в окрестностях локальных экстремумов. Применяя метод имитации отжига к рассмотренному выше примеру моделирования старения оборудования, получим, что наилучшей является стратегия, состоящая из двух капитальных ремонтов, произведенных через 4,624 и 9,249 лет, и замены через 14,066 лет после начала эксплуатации оборудования, при этом целевая функция будет принимать значение 39,726.

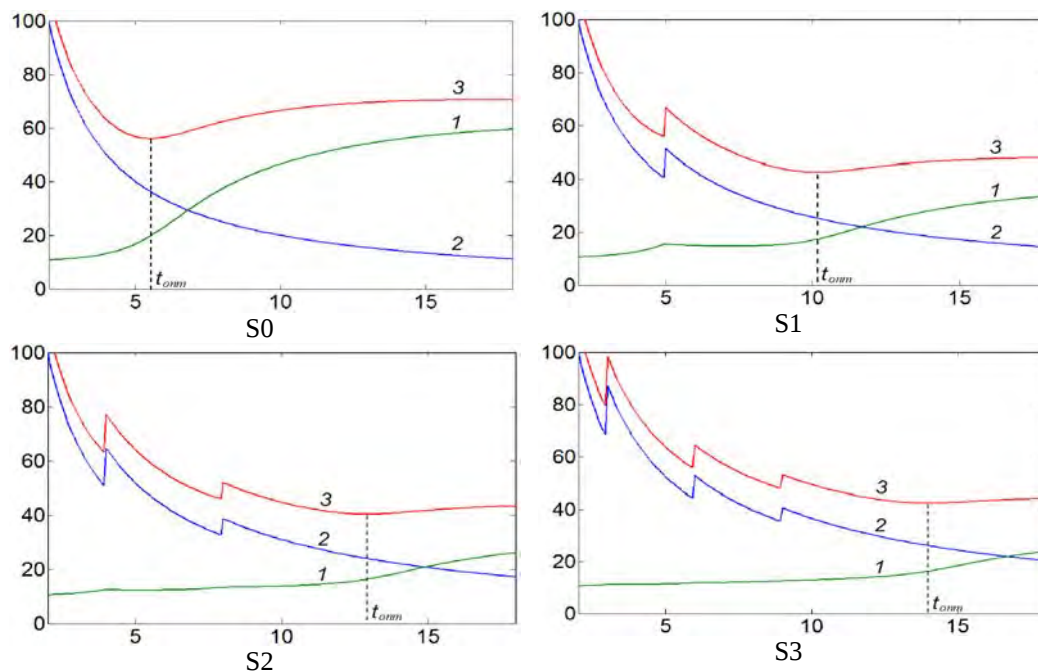


Рис. 5. Средние затраты на единицу времени работы машины для стратегий S0, S1, S2 и S3: 1 – средние эксплуатационные затраты; 2 – средние капитальные затраты; 3 – суммарные средние затраты

Выводы. Рассмотренная динамическая модель позволяет оценивать динамику устранимого и неустраняемого износа сложного портового оборудования, функционирующего в условиях непостоянной занятости. Для сравнения разных стратегий ремонтов и списаний машин в построенной динамической модели

старения оборудования предложено использовать аппарат джokers. При нахождении оптимальной стратегии ремонтов и списаний машин достаточно эффективным оказалось использование метода имитации отжига. На наш взгляд, практический и теоретический интерес представляет продолжение исследований динамических моделей старения оборудования, допускающих разные типы ремонтов и использующие джokers второго и третьего типов.

Бібліографічні посилання

1. **Колегаев Р. Н.** Управление обновлением машинного парка / Р. Н. Коллегаев, П. А. Орлов, В. И. Шелепко. – К. : Техніка, 1981. – 176 с.
2. **Консон А. С.** Экономика ремонта машин / А. С. Консон. – Л. : Машиностроение, 1970. – 216 с.
3. **Селиванов А. И.** Основы теории старения машин / А. И. Селиванов. – М. : Машиностроение, 1971. – 408 с.
4. **Гальперин А. С.** Прогнозирование числа ремонтов машин / А. С. Гальперин, И. В. Шипков. – М. : Машиностроение, 1973. – 112 с.
5. **Шахов А. В.** Оптимизация технологических процессов ремонта судовых технических средств / А. В. Шахов, В. И. Чимшир // Вісник Одеського національного морського університету : зб. наук. праць. – 2005. – Вип. 16. – С. 99–110.
6. **Белайчук Л. В.** Прodelки джокера на одномерном отображении / Л. В. Белайчук, Г. Г. Малинецкий ; АН России. Ин-т прикладной математики – М., 1997. – 25 с. – (Препринт № 24).
7. **Капица С. П.** Синергетика и прогнозы будущего / С. П. Капица, С. П. Курдюмов, Г. Г. Малинецкий. – М. : Наука, 1997. – 285 с.
8. **Зульпукаров М.-Г. М.** Применение метода русел и джokers к исследованию системы Розенцвейга-Макартура / М.-Г. М. Зульпукаров, Г. Г. Малинецкий, А. В. Подлазов // Математика, компьютер, образование : сб. науч. тр. – 2006. – Вып. 13, т. 2. – С. 28–38.
9. **Сергеева Л. Н.** Проблемы применения динамических систем с джokerом в моделировании экономических процессов / Л. Н. Сергеева // Экономическая кибернетика : международный научный журнал. – 2002. – № 5–6. – С. 55–65.
10. **Ingber L.** Adaptive simulated annealing (ASA): Lessons learned. Invited paper to a special issue of the Polish Journal Control and Cybernetics on «Simulated Annealing Applied to Combinatorial Optimization», 1995. [Електронний ресурс] / L. Ingber. – Режим доступу : http://www.ingber.com/asa96_lessons.ps.gz. – 2.03.2012.

Надійшла до редколегії 25.05.2012

УДК 330.36.012.04

Ю. Т. Олейник

Макеевский экономико-гуманитарный институт, Украина

МОДЕЛИРОВАНИЕ МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МЕТОДАМИ ТЕОРИИ КАТАСТРОФ

Методами теорії катастроф досліджуються якісні характеристики ринкового положення мікроекономічних систем при реалізації інноваційних стратегій.

Ключові слова: динамічна модель, інновація, мікроекономічна система, рівноважне рішення, теорія катастроф, стійкість.

Методами теории катастроф исследуются качественные характеристики рыночного положения микроэкономических систем при реализации инновационных стратегий.

Ключевые слова: динамическая модель, инновация, микроэкономическая система, равновесное решение, теория катастроф, устойчивость.

By applying the methods of the theory of catastrophes the qualitative characteristics of the market position of microeconomic systems in the phase space of innovative strategies are investigated.

Key words: dynamic model, innovation, micro-economic system, the equilibrium solution, catastrophe theory, stability.

Механизм устойчивого роста экономики Украины может базироваться только на инновационной амортизационной, воспроизводственной, научно-технической и инвестиционной политике, инновационных изменениях структуры производства и его диверсификации. Этот базис сбалансированного структурного развития конкурентоспособной экономики необходимо заложить именно в настоящем периоде выхода из экономического спада, используя рычаги ответственного многоэтапного жестко последовательного и одновременно гибкого государственного регулирования.

Определяющую роль в инновационном прогрессе экономики играют предприятия и предпринимательские объединения, эффективность и адаптивные свойства инновационных стратегий которых напрямую обуславливают масштабы внедрения инноваций во все звенья общественного производства и темпы экономического роста. Но внешние возмущения и рисковые явления, сопровождающие процесс разработки и реализации нововведений на микроуровне, способны породить ситуации динамической неопределенности и могут приводить к неустойчивости рыночного положения компании из-за непредсказуемости поведения потребителей и комплексного воздействия остальных факторов внешней и внутренней среды. Сочетание неустойчивости и рисков инновационного развития с нестабильностью внешней среды в силу динамического характера экономической эволюции, цикличности периодов экономического роста и кризисных явлений вызывает необходимость теоретического обоснования эффективности инновационных процессов на микроуровне и разработки методов прогнозирования возможных сопутствующих неблагоприятных последствий. Этим определяется актуальность модельного описания микродинамики инновационного развития и исследования на его основе влияния новшеств на качественные характеристики рыночного положения микроэкономических систем.

Интенсивные исследования динамики социоэкономических систем как на макро-, так и на микроуровне в настоящее время связывают с теорией экономи-

ческой динамики – активно развивающимся направлением современного экономического анализа. Абсолютное большинство моделей экономической динамики – это модели равновесия, использующие в качестве математического аппарата обыкновенные дифференциальные уравнения и их системы [1–4 и др.]. Методы качественного исследования динамических систем, составляющие содержание теории устойчивости и бифуркаций, являются эффективным инструментарием получения информации о процессах, протекающих в моделируемых реальных системах. Использование этой методологии позволяет провести достаточно полный анализ динамики рыночного положения экономических систем в результате нововведений. Но такой подход порождает по крайней мере две серьезные проблемы: техническую – приходится иметь дело с весьма сложными задачами качественного исследования систем нелинейных дифференциальных уравнений; методологическую – необходимость поиска путей преодоления ограниченности возможностей традиционного динамического анализа в исследовании неравновесных экономических процессов.

В настоящей работе развивается альтернативный подход, основанный на применении методов теории катастроф, что, во-первых, предоставляет инструментарий сравнительно простого выявления особенностей экономической микродинамики, недоступных для качественной теории дифференциальных уравнений, во-вторых, позволяет наглядно объяснить причины возникновения обнаруживаемых нелинейных эффектов, и в-третьих, сопоставить эти результаты с выводами, полученными ранее на основе традиционного динамического анализа. Как справедливо заметил один из создателей теории катастроф, известный математик В. И. Арнольд, «...теория катастроф дает универсальный метод исследования всех скачкообразных переходов, разрывов, качественных изменений» [5, с. 7]. Но тем не менее приложений теории катастроф к экономическим проблемам чрезвычайно ограниченное число [4, с. 61].

Работа продолжает цикл публикаций автора по моделированию динамики инновационного развития микроэкономических систем, в которых проведена структуризация инновационных рыночных стратегий корпоративного менеджмента, проанализированы их системные и динамические свойства, методами теории устойчивости и бифуркаций выявлены и классифицированы динамические эффекты, возникающие при выводе на рынок товарных новшеств [6–8].

Целью настоящей работы является критический анализ ранее полученных выводов и достижение существенно новых результатов на основе использования методов теории катастроф для моделирования и теоретического исследования объективных закономерностей экономической микродинамики. Концептуальным оправданием системного использования различных подходов служит повышение полноты и уровня обоснованности получаемых результатов, а значит и общей продуктивности построения и исследования моделей инновационного развития. В работе использованы основные результаты элементарной теории катастроф [2; 5; 9; 10].

Постановка задачи

Общая модель микроэкономической динамики, полученная автором в работе [6], имеет вид

$$\begin{cases} \dot{x} = \mu x + (1 + \mu)y + (1 + \mu)z; \\ \dot{y} = (1 + \mu - e^{-\alpha y})y - xe^{-\beta x} - ze^{-\gamma z}; \\ \dot{z} = (1 + \mu - e^{-\gamma z})z - xe^{-\beta x} - ye^{-\alpha y}, \end{cases} \quad (1)$$

где $x(t)$, $y(t)$, $z(t)$ – эволюционные кривые, описывающие динамику рыночного положения экономической системы. В экономической динамике и синергетической экономике экономическая эволюция трактуется как необратимый процесс, в понимании которого существенную роль играет время, поэтому время входит в качестве независимой переменной в описание основных переменных динамической модели [2, с. 16, 27].

Важнейшим свойством динамической системы является зависимость ее поведения от бифуркационных параметров (одного или нескольких), переход которых через определенные (критические) значения приводит к качественным изменениям. Как отмечает основатель синергетической экономики В.-Б. Занг, «Для полного понимания поведения системы знание ее бифуркационных параметров абсолютно необходимо» [2, с. 61]. Поскольку качественные характеристики рыночного положения экономической системы существенно зависят от уровня инновационности используемых ею стратегий, в качестве такого параметра моделирующей ее поведение динамической системы принят управляющий маркетинговый параметр $\mu \in [-1, 1]$, характеризующий соотношение предложения новшеств и общего объема выводимых предприятием на рынок товаров и услуг. Интервал $\mu \in [-1, 0)$ соответствует стратегии ориентации на традиционную продукцию и ее модификации, значение $\mu = 0$ является точкой перехода к инновационной продукции, а промежуток $\mu \in (0, 1]$ определяет область вывода на рынок товарных новшеств.

Наряду с эндогенными переменными и параметрами, отражающими влияние внутренних возможностей экономической системы, ее производственных и ресурсного потенциалов, стратегических целей (направленных как на адаптацию к условиям внешней среды, так и на их изменение), модель микроэкономической динамики необходимо должна включать экзогенные параметры, учитывающие воздействие факторов внешней среды. Поэтому в рассмотрение введены неотрицательные величины $\alpha \geq 0, \beta \geq 0, \gamma \geq 0$ – параметры, характеризующие уровень противодействия принимаемых тактических решений дестабилизирующим факторам в обеспечении удержания системы на определяемой стратегией равновесной траектории (величину возмущения или неопределенности системы).

В.-Б. Занг указывает, что «В общем случае динамические взаимодействия между экономическими переменными описываются ... системами дифференциальных уравнений» [2, с. 36]. При этом различные подходы к микроэкономической динамике имеют различные точки зрения на то, как определять конкретные функциональные формы правой части (1). В соответствии с методологией, используемой в [3], скорость адаптации к рыночной ситуации (скорости изменения функций $x(t)$, $y(t)$, $z(t)$) определяется системным использованием инновационных рыночных стратегий, то есть развитием внутренних возможностей, вариацией целей и активной маркетинговой стратегией, а также инерцией (степенью запаздывания) управленческих решений.

Как следует из проведенного рассмотрения, в целом методология построения динамической модели (1) основана на представлении инновационных процессов как функций времени, принимаемых стратегических и тактических решений, а также последовательности состояний экономической системы и внешнего окружения. Реализованный подход, несмотря на очевидные компактность и относительно простоту построенной в результате его использования модели, обес-

печивает ей необходимые адекватность и универсальность (широту области применимости). При этом сложность поведения моделируемого класса экономических систем, использующих различные стратегии внутреннего развития и взаимодействия с нестабильной и неопределенной внешней средой, объективно отражается в нелинейности полученных зависимостей, обусловленной существованием набора возможных равновесных траекторий движения в фазовом пространстве стратегий динамической системы.

Микроэкономическая динамика и теория катастроф

Катастрофами называют скачкообразные изменения, возникающие в виде ответа системы на плавное изменение внешних условий [5, с. 8]. Теория катастроф изучает внезапные резкие качественные изменения состояний динамических систем, являющиеся результатом медленных гладких малых изменений параметров [2, с. 80]. Ее подходы по существу представляют собой методологию моделирования нарушений непрерывности развивающихся процессов, позволяя описывать разнообразие разрывов с единой математической точки зрения и получать удовлетворительное теоретическое обобщение этих явлений. Методы теории катастроф могут быть использованы для качественной характеристики различных типов экономической динамики путем выявления геометрических структур, отражающих как медленные изменения, так и возникновение особенностей в динамических системах, описываемых гладкими функциями с ограниченным количеством параметров при любом числе переменных.

Рассмотрим динамическую систему (1) с точки зрения элементарной теории катастроф [2; 5; 9; 10]. Покажем, что ее поведение можно характеризовать эволюцией специфической гладкой (необходимое число раз дифференцируемой) функции V , критические точки которой совпадают с точками равновесия исходной системы, а вдали от равновесия V неограниченно убывает. Геометрически функция V описывает «ландшафтную» поверхность, на которой движение изображающей точки всегда будет происходить вниз по склону. Поверхность («ландшафт») V дает достаточно хорошую модель системы, характеризуя потенциальную энергию изображающей точки [10].

Введем предположение, что система (1) в окрестности начала координат обладает потенциальной функцией $V(x, y, z, \mu)$, удовлетворяющей условиям [2, с. 72]:

$$\begin{aligned}\partial V / \partial x &\equiv -\dot{x} = -\mu x - (\mu + 1)y - (\mu + 1)z; \\ \partial V / \partial y &\equiv -\dot{y} = -(1 + \mu - e^{-\alpha y})y + x e^{-\beta x} + z e^{-\gamma z}; \\ \partial V / \partial z &\equiv -\dot{z} = -(1 + \mu - e^{-\gamma z})z + x e^{-\beta x} + y e^{-\alpha y}.\end{aligned}$$

Поскольку функция V характеризует «потенциал» точек фазового пространства, то изображающая точка будет двигаться в сторону уменьшения значений V (уменьшения «потенциала»), либо приближаясь к критической точке, либо удаляясь в направлении $V \rightarrow -\infty$. При этом точкам минимума потенциальной функции V будут отвечать положения устойчивого равновесия, а точкам максимума и седловым точкам – положения неустойчивого равновесия [10]. Таким образом, форма графика функции V определяет поведение динамической системы в фазовом пространстве, и для его характеристики необходимо иметь информацию о локальном представлении функции V вблизи критической точки.

Для тривиального равновесного решения $(x, y, z) = 0(0, 0, 0)$ системы (1) найдем вторые производные потенциальной функции

$$\begin{aligned}\partial^2 V / \partial x^2 &= -\mu, & \partial^2 V / \partial x \partial y &= -(1 + \mu), & \partial^2 V / \partial x \partial z &= -(1 + \mu), \\ \partial^2 V / \partial y \partial x &= 1, & \partial^2 V / \partial y^2 &= -\mu, & \partial^2 V / \partial y \partial z &= 1, \\ \partial^2 V / \partial z \partial x &= 1, & \partial^2 V / \partial z \partial y &= 1, & \partial^2 V / \partial z^2 &= -\mu,\end{aligned}$$

и составим матрицу устойчивости (матрицу Гессе) [10, с. 78]

$$H(V) = \begin{bmatrix} -\mu & -(1 + \mu) & -(1 + \mu) \\ 1 & -\mu & 1 \\ 1 & 1 & -\mu \end{bmatrix}. \quad (2)$$

Одним из главных математических источников теории катастроф является классификация типов критических точек [9, с. 76]. Стационарные точки функции V , в которых определитель матрицы устойчивости $\det H(V) = 0$, называются вырожденными, или неморсовыми критическими точками. Критические точки с $\det H(V) \neq 0$ называют невырожденными критическими точками Морса. Критические точки Морса являются изолированными (то есть такими, что в их окрестности не лежит больше ни одного состояния равновесия), а неморсовы критические точки, как правило, неизолированы [9, с. 79, 82].

Морсовские критические точки обладают важным свойством устойчивости, то есть свойством сохранения своего типа при малых возмущениях [9, с. 76]. В окрестности критических точек Морса соответствующая лемма гарантирует представление потенциала V в виде квадратичной формы, называемой i -седлом Морса [2, с. 73; 9, с. 80–81]:

$$V = -\xi_1 u_1^2 - \dots - \xi_i u_i^2 + \xi_{i+1} u_{i+1}^2 + \dots, \quad (3)$$

где ξ_i – действительные части собственных значений матрицы устойчивости, взятые со своими знаками;

$u_i(x, y, z)$ – некоторые гладкие преобразования исходных переменных, удовлетворяющие условиям $u_i(0, 0, 0) = 0$. Число i представляет собой инвариант топологического типа критической точки в том смысле, что гладкие обратимые замены координат (диффеоморфизмы) не изменяют i [9, с. 82].

Поскольку правые части системы дифференциальных уравнений (1) не все являются многочленами, найти новые координаты u_i удастся лишь в некоторых простейших случаях. В общем случае это довольно сложная задача [10]. Но в ее решении, как правило, нет необходимости, так как в дальнейшем речь идет о качественных характеристиках поведения потенциальной функции в окрестности критической точки.

Характеристическое уравнение матрицы устойчивости (2)

$$\theta^3 + 3\mu\theta^2 + (3\mu^2 + 2\mu + 1)\theta + \mu^3 + 2\mu^2 + 3\mu + 2 = 0 \quad (4)$$

имеет при $\mu = -1$ нулевой корень $\theta_1 = 0$, а для значений входного параметра $\mu \in (-1, 1]$ – отрицательный корень $\theta_1 = -(\mu + 1)$. Следовательно, начало координат является неизолированной вырожденной сложной (неморсовой) стационарной точкой для $\mu = -1$, а при $\mu \in (-1, 1]$ – неустойчивой изолированной невырожденной критической точкой или неустойчивым седлом Морса [2, с. 73].

Остальные два характеристических корня находятся из уравнения

$$\theta^2 + (2\mu - 1)\theta + \mu^2 + \mu + 2 = 0,$$

откуда

$$\theta_{2,3} = (1 - 2\mu \pm \sqrt{-(8\mu + 7)})/2.$$

Таким образом, характеристическое уравнение (4) в области $\mu \in [-1, 1]$, кроме корня $\theta_1 = -(\mu + 1)$, еще имеет:

1. при $-1 \leq \mu \leq -7/8$ – два положительных корня $\theta_2 > 0, \theta_3 > 0$;
2. при $-7/8 < \mu < 1/2$ – два комплексных корня с положительными равными действительными частями $\xi_2 = \xi_3 = (1 - 2\mu)/2 > 0$;
3. при $\mu = 1/2$ – два чисто мнимых корня с $\xi_2 = \xi_3 = 0$;
4. при $1/2 < \mu \leq 1$ – два комплексных корня с отрицательными действительными частями $\xi_2 = \xi_3 = (1 - 2\mu)/2 < 0$.

Исследуем топологическую структуру фазового пространства траекторий рассматриваемой динамической системы. В соответствии с (3) в случаях 1) – 2) потенциальная функция в окрестности критической точки может быть представлена в виде квадратичной формы

$$V = -(\mu + 1)u_1^2 + \xi_2 u_2^2 + \xi_3 u_3^2, \quad (5)$$

или 1-седла Морса. Уравнение семейства эквипотенциальных поверхностей (поверхностей постоянного потенциала, поверхностей уровня)

$$V_0 = -(\mu + 1)u_1^2 + \xi_2 u_2^2 + \xi_3 u_3^2$$

для $V_0 > 0$ можно записать в виде

$$u_2^2/b^2 + u_3^2/c^2 - u_1^2/a^2 = 1, \quad (6)$$

где $a^2 = V_0/(\mu + 1)$; $b^2 = V_0/\xi_2$; $c^2 = V_0/\xi_3$.

Для $V_0 < 0$ получаем уравнение

$$u_2^2/b^2 + u_3^2/c^2 - u_1^2/a^2 = -1, \quad (7)$$

где $a^2 = -V_0/(\mu + 1)$; $b^2 = -V_0/\xi_2$; $c^2 = -V_0/\xi_3$.

Таким образом, для $\mu \in (-1, 1/2)$ поверхности положительного потенциала представлены семейством однополостных (6), а поверхности отрицательного потенциала – семейством двуполостных (7) гиперболоидов с центром в начале координат, являющимся неустойчивой седловой точкой (в состоянии равновесия локально устойчивы только 0-седла Морса [2, с. 73]).

При $\mu \in (1/2, 1]$ потенциальная функция отрицательна, имеет вид (5) с $\xi_2 < 0$ и $\xi_3 < 0$, то есть является локально-неустойчивым 3-седлом Морса. Ее поверхностями уровня служат эллипсоиды вращения

$$u_1^2/a^2 + u_2^2/b^2 + u_3^2/b^2 = 1 \quad (8)$$

с полуосями $a^2 = -V_0/(\mu + 1)$, $b^2 = V_0/(1 - 2\mu)$, $V_0 < 0$. Поскольку $b > a$, эллипсоиды сжаты (с коэффициентом сжатия a/b) относительно оси вращения u_1 (к плоскости $u_2 u_3$). Действительных точек с положительным потенциалом окрестность состояния равновесия не имеет, поэтому начало координат – неустойчивая точка максимума потенциала.

Для значения входного параметра $\mu = 1/2$ матрица устойчивости (2) имеет одно отрицательное $\theta_1 = -3/2$ и два чисто мнимых собственных значения с равными нулю вещественными частями $\xi_2 = \xi_3 = 0$. Соответственно потенциальная функция имеет вид локально неустойчивого 1-седла Морса

$$V = -3u_1^2/2. \quad (9)$$

Семейство линий постоянного потенциала можно получить как пересечение поверхностей (7) и (8) при $\mu = 1/2$ (тот же результат получается непосредственно из (9):

$$u_1^2/a^2 = 1, \quad a^2 = -2V_0/3.$$

Критическая точка $O(0,0,0)$ – глобально неустойчива, поскольку произвольные малые изменения V в окрестности значения $\mu = 1/2$ приводят к неустойчивости.

При $\mu = -1$ матрица устойчивости сингулярна, ее определитель

$$\det V(H) = -\mu^3 - 2\mu^2 - 3\mu - 2$$

обращается в нуль, начало координат – вырожденная неизолированная неморсова критическая точка. В этом случае лемма Морса не гарантирует существования гладкого преобразования переменных, представляющего потенциальную функцию в виде квадратичной формы [2, с. 73]. Состояние равновесия при $\mu = -1$ представляет собой, как показано в [9], пространственный седло-узел (рис. 1). Иначе говоря, в терминах теории катастроф, в фазовом пространстве наблюдается так называемая картина необщего положения (исключительный случай), соответствующая вырожденной системе [5, с. 21].

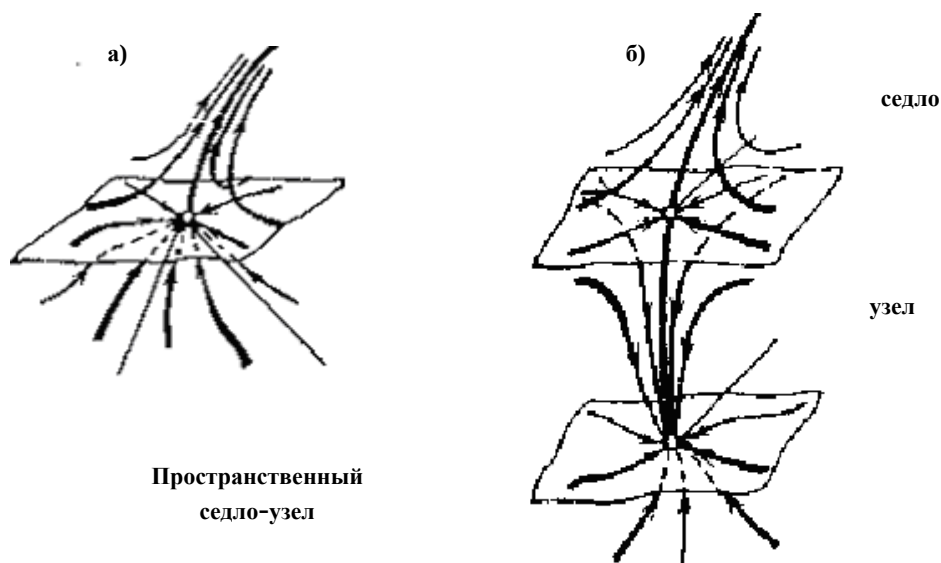


Рис. 1. Смена качественных структур в окрестности состояния равновесия

Вырожденные случаи неустранимы, если рассматривается, как в данном случае, однопараметрическое семейство динамических систем. «При этом – подчеркивает В. И. Арнольд, – исследование вырожденных систем не должно ограничиваться изучением картины в момент вырождения, но должно включать описание перестроек, происходящих, когда параметр, меняясь, проходит через вырожденное значение» [5, с. 19]. При переходе параметра через значение $\mu = -1$

вправо вырожденная система преобразуется в невырожденную, фазовое пространство разделяется на области, образованные поверхностями общего положения. Начало координат устойчиво при $\mu = -1$ и неустойчиво, если $\mu \in (-1, 1]$, причем при $\mu = -1$ от него ответвляется другое равновесное решение, поскольку в этом случае $0(0, 0, 0)$ – неизолированная (сложная) критическая точка. На отрезке $(-1, 1/2)$ медленной прямой μ вырожденная поверхность трансформируется в невырожденную область гиперболических точек, которая затем перестраивается в область эллиптических точек на $\mu \in (1/2, 1]$. Эти две области при $\mu = 1/2$ разделяет общая граница – линия параболических точек.

Особый характер значения $\mu = 1/2$ управляющего параметра определяется тем, что при переходе через него действительные части характеристических корней матрицы устойчивости (2) меняют знаки. Соответственно меняется и картина общего положения. Если при $\mu \in (-1, 1/2)$ «ландшафтная» поверхность V имеет участки как отрицательного, так и положительного потенциала, то для $\mu \in (1/2, 1]$ она «опускается» ниже нулевой отметки. Изменяется структура фазового пространства (u_1, u_2, u_3) вблизи особой точки $0(0, 0, 0)$ – исчезают эквипотенциальные поверхности положительного потенциала, 1-седло Морса преобразуется в 3-седло.

Проблемный анализ результатов

Проведенное исследование поведения потенциальной функции катастроф V динамической системы (1) приводит к следующим выводам.

1. Бифуркация на устойчивую и неустойчивую ветви развития происходит уже на начальном этапе выхода на товарный рынок – экономическая система теоретически может оказаться как в неустойчивом, так и в устойчивом состоянии в зависимости от содержания и направленности стратегических решений и управляющих тактических воздействий, а также реакции внешней среды. Переход к выводу на рынок модифицированной продукции и выход из состояния динамической неопределенности также сопряжен как с попаданием в кризисное состояние неустойчивости, так и с экономическим успехом в случае положительной реакции рынка. Эти результаты полностью согласуются с выводами о характере устойчивости тривиального равновесного решения, основанными на использовании методов теории устойчивости и бифуркаций [9]. Качественные характеристики равновесных траекторий динамических систем и критические значения входного параметра, при которых устойчивость стационарных состояний нарушается и происходит ветвление решений (фазовый переход в область качественно иной динамики), независимо найденные как на основе применения теории устойчивости и бифуркаций, так и с использованием методов теории катастроф, полностью совпадают.

Состояние процесса (y) в зависимости от изменения входного параметра μ характеризует бифуркационная диаграмма, приведенная на рис. 2, где сплошной линией обозначена устойчивая ветвь (кривая Γ), а пунктиром – неустойчивая (прямая на оси μ). Диаграмма наглядно показывает, что уже на этапе вывода на рынок модифицированной продукции нулевое равновесие (при неизменности используемой стратегии) становится неустойчивым, и устойчивость инновационного развития может быть обеспечена только переходом на бифурка-

ционную ветвь путем тактической адаптации (вариации параметров α, β, γ) к рыночному спросу.

2. Удалось выявить эквипотенциальные поверхности, на которых сохраняется определенный тип динамики рыночного положения экономической системы, определить их топологию и получить соответствующие уравнения в явном виде, чего не позволяют методы динамического анализа. В достаточно малой окрестности начала координат показано существование симметричных поверхностей (различных при разных значениях входного параметра), на которых динамическая система не меняет качественного характера своего поведения. На этих геометрических структурах в фазовом пространстве стратегий качественные характеристики устойчивости рыночного положения отображаемой экономической системы неизменны. Иначе говоря, ее желаемое состояние может достигаться при различных незначительных вариациях рыночной стратегии (различных тактических управляющих воздействиях), что предоставляет определенную свободу маневра ресурсами и целями в условиях изменчивости потребностей рынка.

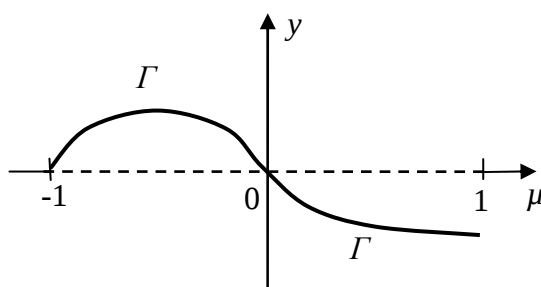


Рис. 2. Бифуркационная диаграмма общей модели микроэкономической динамики

Выводы. Обобщение результатов проведенного исследования показывает, что применение методов теории катастроф, сфокусированных на представлении эволюции динамических систем как топологических трансформаций фазового пространства траекторий, позволило сравнительно несложно, без использования трудоемких методов качественной теории дифференциальных уравнений, провести исследование характеристик микроэкономической динамики инновационного развития и при этом как подтвердить полученные ранее выводы, так и достичь существенно новых результатов. К тому же использование геометрических моделей придает этим результатам необходимую для получения качественных выводов наглядность [10]. Полученные выводы уточняют положения классического экономического анализа об условиях устойчивости рыночного положения микроэкономических систем, дополняют результаты, полученные на основе использования методов теории устойчивости и бифуркаций, соответствуют экономическим реалиям и могут оказаться полезными при выборе, разработке и обосновании той или иной стратегической концепции инновационного развития в условиях трансформационной экономики.

Предложение модифицированных или качественно новых товаров и услуг ведет, как известно, к неоднородному рынку, на котором действуют эффекты образования и замещения спроса [11, с. 327]. Поэтому предметом дальнейших

исследований очевидно должны быть выявление и анализ причинно-следственных взаимосвязей эффектов образования и замещения спроса с бифуркационными явлениями и возникновением ситуаций динамической неопределенности в результате использования инновационных стратегий и политики дифференциации продукта, проводимой предпринимателем.

Бібліографічні посилання

1. **Акаев А. А.** Анализ решений общего уравнения макроэкономической динамики / А. А. Акаев // Экономика и математические методы. – 2008. – Т. 44, № 3. – С. 62–78.
2. **Занг В.-Б.** Синергетическая экономика. Время и переменны в нелинейной экономической теории : пер. с англ. / В.-Б. Занг. – М. : Мир, 1999. – 335 с.
3. **Кузнецов В. В.** Об устойчивости рыночного положения фирмы / В. В. Кузнецов, В. В. Фирсакова // Экономика и математические методы. – 2000. – Т. 36, № 3. – С. 136–139.
4. **Тимохин В. Н.** Методология моделирования экономической динамики : монография / В. Н. Тимохин ; науч. ред. Ю. Г. Лысенко. – Донецк : Юго-Восток, 2007. – 269 с.
5. **Арнольд В. И.** Теория катастроф / В. И. Арнольд. – 3-е изд., доп. – М. : Наука, 1990. – 128 с.
6. **Олейник Ю. Т.** Инновационные стратегии и устойчивость рыночного положения фирмы / Ю. Т. Олейник // Экономические инновации : сб. науч. тр. Вып. 23. Украинское Причерноморье в конкурентном экономическом пространстве (конкурентоспособность товаров и товаропроизводителей в условиях глобализации) ; [гл. ред. Б. В. Буркинский]. – О. : Ин-т проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2005. – С. 73–83.
7. **Олейник Ю. Т.** Исследование равновесных траекторий микроэкономических систем в условиях смешанных инновационных стратегий / Ю. Т. Олейник // Экономические инновации : сб. науч. тр. Вып. 30. Локальные экономические системы в экономическом, социальном и экологическом пространстве ; [гл. ред. Б. В. Буркинский]. – О. : Ин-т проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2007. – С. 282–294.
8. **Олейник Ю. Т.** Микродинамика инновационных экономических систем / Ю. Т. Олейник // Методи дискретних особливостей в задачах математичної фізики (МДОЗМФ–2009) : праці XIV Міжнар. симпозіуму. Ч. 2 / гол. ред. Н. А. Азаренков ; ХНУ ім. В. Н. Каразіна. – Х. : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2009. – С. 390–393.
9. **Постон Т.** Теория катастроф и ее применения / Т. Постон, И. Стюарт. – М. : Мир, 1980. – 608 с.
10. **Чиллингуорт Д.** Структурная устойчивость математических моделей. Значение методов теории катастроф / Д. Чиллингуорт // Математическое моделирование / ред. Дж. Эндрюс, Р. Мак-Лоун ; [пер. с англ. под ред. Ю. П. Гупало]. – М. : Мир, 1970. – С. 249–276.
11. **Фель У.** Основы микроэкономики / У. Фель, П. Оберендер ; пер. с нем. 6-го изд. под ред. А. П. Наливайко. – К. : Укртиппроект, 1997. – 478 с.

Надійшла до редколегії 25.05.2012

О. В. Рогова

*Чернігівський державний технологічний університет***ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ
«ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО»**

Досліджено різні підходи до визначення англomовного терміна **Public-private partnership**. Запропоновано розмежування понять державно-приватне та публічно-приватне партнерство як таких, що відповідають різним рівням організації державної влади в країні.

Ключові слова: публічне адміністрування, державно-приватне партнерство, публічно-приватне партнерство.

Рассмотрены различные подходы к определению англоязычного термина **Public-private partnership**. Предложено разграничение понятий государственно-частное та публично-частное партнерство как таковых, что соответствуют разным уровням организации государственной власти в стране.

Ключевые слова: публичное администрирование, государственно-частное партнерство, публично-частное партнерство.

The article examined different approaches to English term **Public-private partnership**. A separation of the concepts of state – private and public – private partnerships as those that correspond to different levels of government from.

Key words: public administrative, state-private, public-private partnerships.

В інтеграційних ринкових умовах господарювання пріоритетним завданням економічної науки стає дослідження теоретико-методологічних і прикладних аспектів забезпечення стабільного та ефективного економічного розвитку. Одним із його напрямів є розробка та впровадження моделі публічно-приватного партнерства у відносинах влади, бізнесу, структур громадянського суспільства. Водночас проблема ефективного застосування можливостей та спроможностей публічного і приватного секторів в умовах перманентних кризових явищ, складної соціально-економічної ситуації є неоднозначною та багатоаспектною.

В історичному контексті економічну політику визначали різні форми державного правління, які зазнавали змін від авторитарних, розподільчих, планово-адміністративних до ліберальних, ринкових, публічно-адміністративних, публічно-приватних. Протягом значного періоду відбувалося становлення та зміцнення держав як суспільного інституту, яке супроводжувалось розвитком численних її функцій, у т. ч. економічних [10].

З часом стало очевидним, що держава неспроможна забезпечувати традиційними методами підвищення ефективності використання виробничого потенціалу та розвитку інфраструктури, яка традиційно була її монополією і з правової та політичної позицій не могла бути передана у власність бізнесу. Зважаючи на те, що соціально-економічний розвиток в умовах ринкової економіки, демократії та громадянського суспільства здійснюється інакше, ніж в умовах централізованої командно-адміністративної системи, форми діяльності та відносини влади з суспільством також відповідно змінювалися.

Розвинені країни почали застосовувати концепції, в основі яких знаходяться відносини з тією або іншою мірою використання публічних та приватних форм впливу на економіку й визначаються поняттями – публічне адміністру-

вання, публічний менеджмент, державно-приватне партнерство, публічно-приватне партнерство.

Останнім часом вітчизняні дослідники приділяють багато уваги дослідженню такого нового для України явища, як публічно-приватне партнерство. Зокрема, проблемам визначення сутності та ролі партнерства присвячені дослідження таких науковців, як К. М. Павлюк, С. М. Павлюк, О. М. Полякова, О. Маслюківська, І. В. Запатріна, О. В. Пильтай, Г. В. Знаменський, А. Гальчинський, В. Геєць та ін.

При цьому в більшості теоретичних досліджень терміни державно-приватне партнерство та публічно-приватне партнерство вживаються як синоніми або ж вживання того чи іншого терміна пояснюється специфікою перекладу іншомовних джерел.

Тому в даному дослідженні ставиться за мету з'ясувати трактування англomовного терміна *Public-private partnership* як державно-приватне або публічно-приватне партнерство в якості окремих взаємовиключних понять, застосування яких пов'язане з роллю та функціями держави в країні.

З економічної точки зору всі теорії походження держави сходяться в тому, що функції держави, яка виникла як необхідна форма організації життя суспільства з метою об'єднання людей та забезпечення їх добробуту, для підвищення якості послуг та здатності реагувати на зовнішні виклики повинні лібералізуватися.

У державах, де більшість підприємств знаходилася у державній власності, здійснювалася приватизація, яка означала перехід права власності на підприємства, цілком або частково, від держави до приватних осіб. В таких умовах у новоствореного приватного сектору почав виникати інтерес до ідеї державно-приватного партнерства, яке «...об'єднує переваги державного та приватного секторів, зокрема, соціальну відповідальність, громадську підзвітність та пріоритетність екологічних стандартів у діяльності, а також фінансові ресурси, технології, управлінську ефективність та підприємницьку ініціативу» [7].

Пошук нових методів співпраці привів до виникнення такої нової форми взаємовідносин як «*Public private partnership*», що у вітчизняній науковій та практичній літературі трактується як державно-приватне партнерство (ДПП) або публічно-приватне партнерство (ППП). При застосуванні підходу, заснованого на визначенні держави як адміністративно-правового інституту, більш вживаним є термін «державно-приватне партнерство». У цьому випадку дослідниками держава розглядається з позиції «старшого» партнера, який на підставі владних повноважень надає дозвіл здійснювати діяльність із власної компетенції іншому партнеру, належному до сектору приватного бізнесу.

В. Г. Варнавський визначає партнерство держави і приватного сектору як інституційний та організаційний альянс між суспільною владою і бізнесом з метою реалізації національних і міжнародних, масштабних і локальних, але завжди суспільно значущих проектів в широкому спектрі діяльності: від розвитку стратегічно важливих галузей промисловості і науково-дослідницьких конструкторських робіт до забезпечення суспільних послуг [6].

О. М. Полякова характеризує державно-приватне партнерство як суспільний інститут, що включає в себе сукупність формальних та неформальних правил, у рамках яких з метою задоволення потреб суспільства здійснюється спільна

діяльність державних органів влади і приватного сектору на основі набору альтернатив поводження [14].

В. Кубіков, розглядаючи співпрацю держави і приватного сектору, використовує термін приватно-державне партнерство, в основу якого покладає усвідомлену необхідність як і з боку держави, так і бізнесу в тісній і плідній співпраці в суспільно значущих галузях.

К. В. Павлюк та С. М. Павлюк [12] розглядають державно-приватне партнерство як суспільно-приватне партнерство, визначаючи його як конструктивне співробітництво держави, суб'єктів підприємницької діяльності і громадянських інститутів в економічній, політичній, соціальній, гуманітарній та інших сферах суспільної діяльності для реалізації суспільно значущих проектів на засадах пріоритетності інтересів держави, її політичної підтримки, консолідації ресурсів сторін, ефективного розподілу ризиків між ними, рівноправності і прозорості відносин для забезпечення поступального розвитку суспільства.

Низка авторів розуміє державно-приватне партнерство як систему співробітництва, в якій розподіляються ризики між партнерами за принципом кращої спроможності їх нейтралізації, а також існує узгоджений підхід до поділу винагород.

За іншого підходу державні інституції та структури приватного бізнесу визначаються в якості рівних партнерів, що більш точно відображає сутність цього типу міжсуб'єктних відносин. У даному випадку більш доречним є термін «публічно-приватне партнерство» й держава розглядається як публічний суб'єкт, що покликаний забезпечувати надання суспільно необхідних послуг. У цьому напрямі покликана реформуватися політична система України.

Таким чином, за єдності наукових пошуків і практичних намагань протидіяти сучасним викликам у загальному означенні предметна база щодо складових поняття державно-приватного і публічно-приватного партнерства вітчизняною і зарубіжною наукою визначена. Однак необхідно зазначити, що в сучасній науці немає єдиного підходу до виявлення чинників, що формують ефективні механізми ППП та часові й просторові рамки його застосування.

Різні вчені дають відмінні трактування публічно-приватного партнерства, які відображають перевагу або управлінської складової, або складової щодо партнерських відносин. Однак умови публічності як головні не піддаються сумніву. Вважається, що сучасні економічні моделі мають співвідноситися з публічністю, враховувати аспекти, пов'язані з політикою, законом та громадянським суспільством.

В європейських країнах зміна форм державного управління через залучення публічної сфери була викликана потребою інтенсифікувати та інтегрувати процеси і процедури щодо ефективності прийняття і реалізації суспільно вмотивованих рішень. У цьому значенні публічність спрямована на легітимність рішень та досягнення суспільного консенсусу.

У низці теоретичних посилянь акцент робиться на збереженні ролі та впливу на економіку адміністративних механізмів за трансформації поглядів щодо зростання ролі недержавного сектору. Тут мова йде не про публічне партнерство, а публічне адміністрування як процес досягнення національних цілей та економічних інтересів шляхом організації діяльності публічної сфери за переваги ролі законодавчих та виконавчих органів влади й органів місцевого самоврядування.

Відповідно до теорії публічного управління діяльність уряду і неприбуткових організацій у деяких важливих питаннях є подібною до діяльності установ приватного сектору. Таким чином, одні й ті самі управлінські інструменти, що максимізують ефективність та результативність роботи, можуть використовуватись як у приватному, так і у публічному секторі.

Отже, традиційні моделі державного управління критично переосмислюються. Їх використання на практиці показало, що лише завдяки чіткій управлінській ієрархії та дотриманню жорстких правил не можна очікувати значного підвищення ефективності управління та впливу його на економічний розвиток, оскільки «формальна знеособленість» працівників та зосередженість на удосконаленні операцій їх роботи не дали змоги класичній теорії максимально успішно вирішити проблему підвищення продуктивності праці [5].

Про об'єктивну необхідність надання в подальшому переваг публічно-приватному партнерству свідчать тенденції загальносвітового розвитку:

- політичні та економічні процеси стають все більше різноплановими;
- інтенсивно змінюється бізнес-середовище;
- формуються нові фінансово-економічні групи;
- відбувається активний пошук нових форм зовнішньоекономічних відносин;
- посилюються тенденції до соціальної нерівності, дерегуляції економіки;
- розвиваються процеси дезінтеграції й передача функцій управління місцевим, регіональним органам;
- зростає роль знань, інтелектуального капіталу.

Отже, формується потреба в нових моделях відносин – децентралізованих, мобільних, які поєднують державні і ринкові принципи, індивідуальну свободу і нові форми відповідальності.

У контексті розвитку публічно-приватного партнерства науковими теоріями майбутнє впливу різних чинників на світову економіку визначається по-різному. Серед них основна теза полягає в наступному: національні держави в перспективі будуть скорочувати свої функції, а їх економіки підпорядковуватимуться інтересам міжнародного бізнесу, сприятимуть реалізації інтересів транснаціональних корпорацій, міжнародних ринків, розвитку недержавних організацій та інтернаціональних груп.

На часі в українській науці в якості головного поняття, яке відповідає реальному стану речей взагалі і стосовно економіки, зокрема, використовується термін «державне управління», який за своїм значенням є ближчим до терміна «публічне адміністрування» та «державно-приватне партнерство», а не «публічно-приватне партнерство».

Включенню категорій публічності та партнерства до основних понять, що характеризують відносини влади і суспільства, останнім часом надають значення українські науковці. Зокрема, В. Д. Бакуменко відзначає розвиток демократії та громадянського суспільства у світі й, зокрема, в Україні та важливість аспекту взаємодії держави і громадянського суспільства [4, с. 150].

З наукових досліджень витікає, що інноваційні підходи полягають в наголошенні на аспектах публічності через розвиток громадянського суспільства і демократичних відносин з ним влади. Для України перехід до публічного адміністрування і потім до публічно-приватного партнерства гарантуватиме соціальну стабільність і підвищуватиме ефективність управління економікою. Однак

процес переходу ускладнюється внутрішніми протиріччями – корупцією, недобросовісною конкуренцією, низькою якістю публічних послуг тощо.

Тому необхідно створювати реальні механізми подолання негативних явищ та передумови для розвитку сфери освіти (якість знань), охорони здоров'я (якість життя людей), соціальної сфери (функціонування інституцій громадянського суспільства). Оздоровлення економіки йтиме традиційним випробуванням в Європі і світі шляхом через: децентралізацію компетенцій держави і передачу їх частини локальним співтовариствам; передачу завдань структур підпорядкованих державі структурам громадянського суспільства; розбюрократизацію впливу на економіку. На стадії руху до публічно-приватного партнерства влада виконуватиме функцію посередника–модератора між інтересами різних груп, організацій та громадян безпосередньо.

Приклад застосування засад публічно-приватного партнерства в європейських країнах показує наявність принаймні трьох переваг: уряди звільняються від обов'язків з надання послуг населенню, передаючи їх в інші сектори; шукають шляхи підвищення ефективності діяльності державного апарату; впроваджують різні інновації в соціально-економічній сфері.

Водночас, незважаючи на тривалий період існування досліджуваних відносин, основні засади публічно-приватного партнерства не сформовані як окрема наука. Згідно з визначенням Європейської комісії, Public private partnership – це передання приватному сектору частини повноважень, відповідальності та ризиків щодо реалізації інвестиційних проектів, які традиційно впроваджувалися чи фінансувалися публічним сектором. [«Зелена книга» (Green Paper) в практиці Єврокомісії – дискусійна доповідь про ту чи іншу галузь політики ЄС, адресована усім зацікавленим органам ЄС [14].

Е. Р. Уайт, Б. Дезілець, О. Маслюківська, Ю. Шевчук – автори посібника з публічно-приватних партнерств трактують останнє як юридично обов'язковий для сторін контракт між особою приватного сектору та державним органом (чи органом місцевого самоврядування), за яким приватний партнер зобов'язаний надавати публічні послуги, для чого приватний сектор повинен інвестувати певні власні ресурси (фінансові, технологічні, час і репутацію корпорації тощо), а також взяти на себе відповідальність за певні ризики надання таких послуг, при цьому оплата приватному партнеру здійснюється тільки в обмін на фактично надані послуги [9].

Н. Ю. Мушинська [11], узагальнюючи висновки інших науковців, визначає публічно-приватне партнерство як юридично оформлену систему відносин між державним партнером або органами місцевого самоврядування та приватними партнерами, при реалізації яких ресурси обох партнерів об'єднуються, з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород між ними, для взаємовигідної співпраці з реалізації суспільно-значущих проектів на довгостроковій основі.

Варто також зазначити, що протягом XX століття публічне адміністрування (public administration) розвивалося як політична наука і було відірване від менеджменту. Тому спроби привнести в публічну сферу закони ринку, а саме принципи публічно-приватного партнерства відображаються в теорії «нового публічного менеджменту». В ній застосування терміна «публічно-приватне партнерство» за своїм змістовним наповненням характеризує залучення приват-

но-бізнесового сектору до розв'язання суспільно значущих проблем, які відносяться до компетенції держави як публічного сектору.

Отже, загальна ідеологія ППП побудована на відносинах рівностатусних суб'єктів – держави, суб'єктів громадянського суспільства та бізнесу, які можуть бути представлені різними інституційними структурами. Вихідним положенням сучасної теорії публічно-приватного партнерства є забезпечення надання якісних суспільно необхідних послуг.

Проекти ППП полегшують вихід на світові ринки капіталів, стимулюють залучення іноземних інвестицій до реального сектору економіки. Особливе значення ППП має для економіки регіонів, де на його основі розвиваються місцеві ринки капіталу, товарів та послуг [9].

З огляду на вищесказане, автор вважає за доцільне удосконалити запропоновані вище визначення та вживати термін «публічно-приватне партнерство» у такому значенні: «публічно-приватне партнерство є сукупністю взаємовідносин держави, яка в управлінні застосовує методи, принципи та механізми, що змінюються у відповідності до зміни економічних відносин та трансформуються за формами від державного управління до публічного адміністрування, державно-приватного партнерства, публічно-приватного партнерства, й створює оптимальні та рівні умови всім суб'єктам громадянського суспільства і приватного бізнесу, зацікавленого в реалізації на конкурентних засадах своїх можливостей та переваг з метою отримання ефективного результату і справедливого партнерського розподілу прибутку».

Висновки. Підсумовуючи проведені дослідження, можна зробити такі висновки:

1. У пошуках нових, більш адекватних сучасним вимогам форм державного управління виникли нові теорії управління, головними аспектами яких є орієнтація на людину, реалізацію її прав і свобод та залучення широкого кола зацікавлених осіб до вироблення та реалізації державної політики. Така форма функціонування влади отримала назву «публічне управління». В рамках публічного управління держава значну частину своїх повноважень передає місцевому самоврядуванню та громадським об'єднанням.

2. За високого рівня децентралізації влади в європейських країнах виникає нова форма співпраці з приватним капіталом – Public private partnership, що в таких умовах застосування буде відповідати україномовному терміну «публічно-приватне партнерство».

3. В Україні на даний час використовується модель управління, що за своїм значенням є близькою до терміна «публічне адміністрування». У відносинах з приватним сектором економіки держава реалізує функції головного організатора, координатора та контролера.

4. Реалізація проектів публічно-приватного партнерства потребуватиме зміни державної політики у сфері розширення самостійності регіонів та розвитку взаємодії різних секторів економіки на засадах партнерства.

Бібліографічні посилання

1. **Mary P. Follett.** Creating Democracy, Transforming Management, Tonn, Joan C. – New Haven : Yale University Press, 2003. – 366 p.
2. **Peter F. Drucker.** The Practice of Management. – Butterworth-Heinemann, 1999. – 399 p.

3. **Pollitt C.** Public Management Reform: A Comparative Analysis / C. Pollitt, G. Bouckaert. – Oxford University Press, 2004. – 240 p.
4. **Бакуменко В. Д.** Теоретичні та організаційні засади державного управління : навч. посіб. / В. Д. Бакуменко, П. І. Надолішній. – К. : Міленіум, 2003. – 256 с.
5. **Босак О. З.** Публічне управління як нова модель управління у державному секторі [Електронний ресурс] / О. З. Босак. – Режим доступу : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej12/txts/10bozuds.pdf>
6. **Варнавский В. Г.** Концептуальные экономические и правовые основы концессионной деятельности / В. Г. Варнавский. – Режим доступу : <http://www.irex.ru/publications/polemika/13/varnavsky.html>
7. Виступ заступника Глави Секретаріату Президента України – Представника Президента України у Верховній Раді О. Слюсаренко в Ін-ті зовнішньої торгівлі Італії на конференції «Україна: Чемпіонат Європи з футболу – 2012. Нові можливості для підприємців» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.president.gov.ua/content/vystup_slusarenko.html
8. Державно-регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : монографія / за ред. З. С. Варналія. – К. : НІСД, 2007. – С. 25–40.
9. **Едвард Р. Уайт**, Бран Дезілець, Олена Маслюківська, Юлія Шевчук. – К. : ТОВ «Діалог-Київ», 2009. – 80 с.
10. Основи економічної теорії: політекономічний аспект : підручник для студ. екон. спец. вищих закладів освіти / Г. Н. Климко, В. П. Нестеренко, Л. О. Каніщенко, А. А. Чухно. – К. : Вища школа, 1999. – 743 с.
11. **Мущинська Н. Ю.** Публічно-приватне партнерство як інструмент сталого регіонального розвитку [Електронний ресурс] / Н. Ю. Мущинська. – Режим доступу : <http://eprints.kname.edu.ua>
12. **Павлюк К. В.** Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К. В. Павлюк, С. М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17.
13. **Полякова О. М.** Державно-приватне партнерство в Україні: проблеми становлення / О. М. Полякова // Коммунальное хоз-во городов : науч.-техн. сб. – Вып. 87. – К. : Техніка, 2009. – С. 317–322.
14. Електронний ресурс. – Режим доступу : http://eur_lex.europa.eu/smartapi/cgi

Надійшла до редколегії 18.03.2012

В. С. Северін*Інститут економіко-правових досліджень НАН України***КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ КУЛЬТУРНО-ОСВІТНЬОГО РІВНЯ НАСЕЛЕННЯ**

Запропоновано концептуальні підходи до формування стратегії розвитку культурно-освітнього рівня населення регіону за рівнями культури та освіти.

Ключові слова: культурно-освітній рівень населення, стратегії регіонального розвитку

Предложены концептуальные подходы к формированию стратегии развития культурно-образовательного уровня населения по уровням культуры и образования.

Ключевые слова: культурно-образовательный уровень населения, стратегии регионального развития.

In the article the conceptual approach to forming of strategy of cultural and educational level of population development on the levels of culture and education is offered.

Key words: cultural and educational level of population, strategy of region development.

Соціально-економічний розвиток країни багато в чому визначається культурно-освітнім рівнем населення, можливістю духовного розвитку та здобуття освіти. Вплив культурно-освітнього рівня населення на соціально-економічний розвиток полягає в тому, що одним з основних чинників конкурентоспроможності працівника на ринку праці є рівень його освіти. Саме конкурентні переваги працівника дозволяють отримувати йому гідний рівень оплати праці та уникнути безробіття. Як для країни, так і для регіону економічними наслідками безробіття є недовироблення валового внутрішнього продукту (або ж валового регіонального продукту відповідно) [10; 11]. Таким чином, освіта, що відповідає сучасним потребам, та загальна культура є критеріями якості життя населення.

Щодо аналізу освітнього рівня, то існуючі тенденції свідчать про те, що в Україні в 2011 році випуск студентів навчальних закладів I–II рівня акредитації склав 111 тис. чол., студентів III–IV рівня акредитації – 543,7 тис. чол. [1]. Рівень безробіття в двох вікових групах від 14 до 25 років і від 25 до 29 років складає 27,3 % до кількості економічно зайнятого активного населення відповідної вікової групи [9]. Відповідно, кожний четвертий випускник навчального закладу I–IV рівнів акредитації у віці до 29 років – безробітний. У той же час кожен другий житель України має вищу і загальнішу повну середню освіту [7]. Звідси можна дійти висновку, що система освіти в Україні, як вищої, так і середньої, не є гарантією працевлаштування. Таким чином, існуюча система освіти лише частково реалізує свої функції, оскільки не гарантує забезпечення гідного рівня життя. Тому важливим стратегічним завданням є модернізація цієї системи відповідно до сучасних вимог ринку праці.

Різні пропозиції вирішення проблем функціонування системи освіти розробляються сучасними вітчизняними та зарубіжними вченими [2–4; 11]. Проте в цих роботах проблеми розвитку культурно-освітнього рівня населення освітлені з різних позицій. Так, деякі вчені основну увагу приділяють формуванню культурної компоненти як основної складової особистого професіоналізму [3], інші вчені фокусуються на питаннях соціальних аспектів навчання в нових суспільних умовах і подальшого працевлаштування молодих фахівців [2; 4; 11]. Але ж для вирішення вказаних проблеми необхідно скласти цілісне уявлення

про розвиток культурно-освітнього рівня населення на основі аналізу сучасних підходів.

Метою статті є розробка концептуальних підходів до формування стратегії розвитку культурно-освітнього рівня населення на регіональному рівні.

Перш ніж розробляти та впроваджувати заходи з розвитку культурно-освітнього рівня населення регіону, необхідно визначити існуючий стан культурно-освітнього рівня населення регіону. Визначення стану культурно-освітнього рівня населення регіону – складний і неоднозначний процес, оскільки він, з одного боку, залежить від складу та кількості освітніх закладів різних рівнів акредитації, закладів культури, мистецтва та ін., якість функціонування яких обумовлено економічним, політичним та соціальним станом в країні та регіоні, а з іншого боку, обмежується рівнем побутової культури населення, що залежить від традицій суспільства та цінностей повсякденного життя. Якщо стосовно вимірювання складу та кількості освітніх закладів різних рівнів акредитації, закладів культури, мистецтва та ін. труднощів не з'являється, то оцінка рівня культури, який не завжди можна ототожнювати з рівнем освіти людини, є процесом неоднозначним. Звідси виникає проблема визначення переліку показників, за якими можна проводити оцінку стану культурно-освітнього рівня населення регіону та перш за все, визначення поняття культурного рівня.

Як українські, так і зарубіжні вчені виділяють два рівні культури [3; 11]: побутову та спеціалізовану. Побутова культура – це такий рівень опанування знань, звичаїв, норм та навичок, який необхідний людині в повсякденному житті. Людина її освоює з перших років життя в сім'ї, в спілкуванні з близькими, друзями, опановуючи ті знання, навички, стереотипи поведінки, які надалі служать базою для залучення до професійної культури.

Професійна культура – сфера суспільного розподілу праці, соціальних статусів. Професійна культура виступає як взаємозв'язок різних видів професійної діяльності і представлена господарською, політичною, правовою, філософською, релігійною, науково-технічною, художньою культурами. Для опанування навичок професійної культури одного спілкування з близькими недостатньо, необхідна професійна підготовка.

Професійній культурі відповідає культура на побутовому рівні, оскільки вони тісним чином взаємозв'язані і впливають один на одного. Обмін між рівнями культури здійснюється через сферу освіти, де традиції, цінності кожного з елементів культури транслиуються подальшим поколінням, засоби масової комунікації, де здійснюється взаємодія між «високими» цінностями і цінностями повсякденного життя, соціальні інститути, установи культури, де знання про культуру і культурні цінності стають доступними для широкої публіки. Щодо бажання здобути вищу освіту, то цей процес є результатом реалізації тих знань та традицій, що було отримано на рівні побутової культури та початкового рівня професійної культури [3; 11].

Щодо структури системи освіти, то в Україні діють дошкільні заклади, загальноосвітні навчальні заклади I–III ступенів, професійно-технічні навчальні заклади, вищі навчальні заклади I–IV рівнів акредитації та підготовка аспірантів, докторантів [4].

Таким чином, при розробці концептуальних підходів до формування стратегії розвитку культурно-освітнього рівня населення необхідно чітко розмежовувати рівні освітніх закладів та культури, за якими передбачається розробляти заходи щодо розвитку культурно-освітнього рівня населення регіону.

На прикладі Донецької області проведемо аналіз існуючих регіональних стратегій розвитку, що стосуються культурно-освітнього рівня населення, та оцінимо їх вплив на соціально-економічний розвиток регіону.

На сьогоднішній день на рівні Донецької області діє обласна комплексна програма «Діти. Молодь. Сім'я. на 2008–2012 роки» та Стратегія соціально-економічного розвитку Донецької області до 2015 року. В м. Донецьку діє комплексна програма розвитку освіти на 2011–2015 роки [8].

Метою обласної комплексної програми «Діти. Молодь. Сім'я. на 2008–2012 роки» є забезпечення стабільних та якісних умов для життя і соціального становлення молоді, сімей, дітей як базового інституту формування і розвитку людського ресурсу, активізація участі зазначених категорій у соціально-економічному, культурному, громадському житті регіону [8].

Однією з мети Стратегії соціально-економічного розвитку Донецької області до 2015 року є здобуття якісної освіти впродовж життя, критеріями досягнення якої виступають: стовідсоткове охоплення дітей загальноосвітніми послугами (середня школа, професійно-технічні училища), збільшення рівня охоплення дітей відповідного віку дошкільною освітою до 85 % та збільшення питомої ваги молоді, охопленої вищою освітою, до 72 % [8].

Метою комплексної програми розвитку освіти на 2011–2015 роки є оптимізація мережі загальноосвітніх, дошкільних та позашкільних закладів, забезпечення економічного та раціонального використання бюджетних коштів, залучення додаткових джерел фінансування, удосконалення різнорівневої системи соціального захисту дітей та учнів пільгових категорій, відпрацювання комплексу заходів щодо їх соціальної адаптації, створення безпечних умов життєдіяльності закладів освіти, оновлення навчально-матеріальної бази [8].

Відповідно до поставлених завдань у межах наведених програм та стратегій розвиток культурно-освітнього рівня населення, перш за все, молоді, передбачає підготовку висококваліфікованих трудових ресурсів з метою підвищення якості життя населення. Тому цікавим є оцінити вплив заходів, що вживаються в рамках програм, на соціально-економічний розвиток регіону.

Одним з методів, що дозволяє оцінювати міру впливу на досліджуваний результативний показник кожного із введених у модель чинників при фіксованому положенні на середньому рівні інших чинників, є кореляційно-регресійний аналіз [6].

Культурний рівень населення оцінимо за допомогою інтегрального показника, який буде складатися з суми відношення кількості місць у закладах культури клубного типу, де зазвичай розташовано дитячі гуртки, до чисельності населення у віці 5–14 років (перша складова) та відношення кількості відвідувань театрів, концертних організацій, музеїв до чисельності населення у віці 15–65 років (друга складова). Враховуючи факт, що для певної вікової групи населення визначати складові інтегрального показника необхідно за різні періоди часу, які б відповідали етапам їх дорослішання, вводиться припущення щодо наявності часу запізнення в 10 років між першою та другою складовими інтегрального показника для однієї вікової групи.

В якості показника, що описує освітній рівень населення, оберемо чисельність фахівців, випущених вищими закладами за рік (тис. осіб).

Соціально-економічний розвиток регіону охарактеризуємо за допомогою показника чисельності економічно активного населення працездатного віку у відсотках до населення відповідної вікової групи та показника валової доданої вартості у розрахунку на одну особу у фактичних цінах.

Існує безліч показників, що характеризують освітній рівень населення та соціально-економічний розвиток регіону, але наведені вищі показники, що будуть застосовано в кореляційно-регресійному аналізі, було обрано з причини наявності достатньої кількості статистичних даних, з 1995 р. по 2010 р., тобто за 15 періодів [1; 7; 9].

Наступним кроком є побудова двох кореляційно-регресійних рівнянь:

оцінка впливу культурного та освітнього рівня населення на економічну активність населення працездатного віку у відсотках до населення відповідної вікової групи;

оцінка впливу культурного та освітнього рівня населення на ВРП у розрахунку на одну особу у фактичних цінах.

Результати розрахунку кореляційно-регресійних моделей та коефіцієнтів регресійної статистики наведено в *табл. 1*.

Таблиця 1

Кореляційно-регресійні моделі оцінки впливу культурно-освітнього рівня населення на соціально-економічний розвиток Донецької області

№	Залежна змінна	Незалежні змінні	Рівняння зв'язку	Коефіцієнт детермінації	Критерій Фішера	Критерій Ст'юдента
1	Економічна активність населення працездатного віку у % до населення відповідної вікової групи	культурний рівень населення	$-12x_1 + 0,2x_2 + 73$	38 %	0,79	-0,7
		освітній рівень населення				0,66
2	ВРП у розрахунку на одну особу у фактичних цінах, тис. грн	культурний рівень населення	$70x_1 + 0,8x_2 + 76$	85 %	14,4	2,94
		освітній рівень населення				2,57

Аналізуючи значення коефіцієнтів регресійної статистики, що було отримано при реалізації моделі кількісної оцінки впливу культурно-освітнього рівня населення на економічний розвиток Донецької області, можна зробити наступні висновки: значення коефіцієнта детермінації означає, що приблизно 38 % мінливості культурно-освітнього рівня населення пов'язано з мірою мінливості економічної активності населення працездатного віку та 85 % мінливості культурно-освітнього рівня населення пов'язано з мірою мінливості ВРП у розрахунку на одну особу (див. табл. 1), що за шкалою Чеддока свідчить про помірну та високу силу зв'язку відповідно. Для другого рівняння критерій Фішера більше табличного, тобто досліджувана залежна змінна близько описується включеними в кореляційно-регресійну модель змінними. Критерій Ст'юдента для другого рівняння також вищий за табличний, тобто зв'язок між культурно-освітнім рівнем населення та ВРП у розрахунку на одну особу є надійний. Що стосується першого рівняння, то коефіцієнти регресійної статистики свідчать про відсутність зв'язку між культурно-освітнім рівнем населення та економічної активності населення працездатного віку та низьку надійність рівняння.

Таким чином, отримані результати розрахунку кореляційно-регресійної моделі оцінки впливу культурно-освітнього рівня населення на економічний розвиток Донецької області свідчать про те, що культурно-освітній рівень населення

має значний вплив на економічний розвиток регіону, але зростання культурно-освітнього рівня населення регіону ніяким чином не пов'язано з рівнем економічної активності населення, тобто не призводить до зменшення безробіття.

Відсутність кореляції між чисельністю фахівців випущених вищими закладами за рік та економічною активністю населення працездатного віку пояснюється тим, що молоді фахівці – випускників ВНЗ є незатребуваними на ринку праці.

Причиною незатребуваності молодих фахівців є недолік професійного досвіду та відсутність чіткої професійної визначеності, що призводить до того, що молодих фахівців в останню чергу приймають на роботу за наявності вакантних посад, і першими скорочують при зниженні обсягів виробництва. Крім того, при виборі професії та пошуку місця роботи молода людина не усвідомлює вимог ринку праці, характер та зміст обраного напрямку діяльності [2]. Реалії сьогодення змушують студента або працювати під час навчання, нехтуючи освітнім процесом, або ж, закінчуючи навчальний заклад, стикатися з проблемою працевлаштування.

Наслідками безробіття української молоді є необґрунтовано низька заробітна плата, ненормований робочий час і диференціація праці внаслідок складності працевлаштування та поглиблення бідності молодих сімей, що спричиняє розлучення, зниження народжуваності, алкоголізм тощо [1].

Вирішити вказані проблеми можна за допомогою розробки нових пріоритетів в області працевлаштування та в області підготовки кадрів за рахунок перебудови освітньої діяльності сучасних навчальних закладів з орієнтацією на розвиток професійних схильностей та потреб роботодавця.

Таким чином, при формуванні стратегії розвитку культурно-освітнього рівня населення регіону основну увагу необхідно приділити розвитку професійного рівня культури. В якості одного зі шляхів розвитку професійного рівня культури можна запропонувати розробку та вживання заходів з адаптації студентів до вимог ринку праці.

На сьогоднішній день єдиним видом діяльності, що дозволяє залучати студента до практичної роботи, є студентська практика. Зміст практики визначається програмами за її видами: навчальна, виробнича, переддипломна та ін. Згідно з наказом Міністерства освіти України «Про затвердження Положення про проведення практики студентів вищих навчальних закладів України» та методичними документами ВНЗ практика як елемент навчального процесу проводиться з метою закріплення і розширення знань, отриманих студентами в ВНЗ, придбання необхідних практичних навичок роботи за фахом в умовах виробництва, опанування передових методів технології та праці. В процесі проходження практики студенти вчаться самостійно відбирати і систематизувати інформацію в рамках поставлених перед ними завдань, застосовувати отримані знання, вивчати технологію та устаткування, що використовуються в рамках конкретного виробництва, розвивати навички роботи в колективі, здійснювати самоконтроль [5].

Можна бачити, що наведені завдання ніяким чином не дозволяють студенту здобути професійний досвід та визначити свою професійну орієнтацію. Крім того останні зміни в наказ Міністерства освіти України «Про затвердження Положення про проведення практики студентів вищих навчальних закладів України» було здійснено в 1994 р.

Звідси доцільним є наступна пропозиція: заходи з адаптації студентів до вимог ринку праці здійснювати під час проведення практики, для чого необхідно змінити мету та зміст практики та розширити бази практики, залучаючи до цього

процесу потенційних роботодавців не на рівні особистих домовленостей, а згідно з регіональними стратегіями розвитку. З вищевказаного метою практики має бути набуття професійного досвіду та професійної визначеності.

Професійним досвідом можна назвати лише той період роботи, тривалість якої дозволяє людині осмислити отримані досягнення та невдачі, зробити висновки, які стануть невід'ємною частиною подальшого професіоналізму. На підґрунті професійного досвіду формується професійна визначеність, під якою розуміється процес виявлення здібностей, інтересів, придатності та інших чинників, що впливають на вибір професії та формують професійне покликання. Наявність професійного покликання, підкріплена отриманим досвідом, є запорукою того, що молода людина буде жаданою на ринку праці.

Відповідно до рівнів освіти розвивати професійну культуру населення регіону можна на рівні загальноосвітніх навчальних закладів, професійно-технічних та вищих навчальних закладів. Кожному з цих закладів притаманні власні задачі. В школах має виконуватися навчально-виховний процес, в результаті якого учень набуває знання, ідентифікує себе як особистість та вирішує питання щодо подальшого навчання. В професійно-технічних навчальних закладах здійснюється підготовка кваліфікованого робітника в ході навчального процесу та студентської практики. В вищих навчальних закладах до навчального процесу та студентської практики додається наукова діяльність [4]. Таким чином, практику проходять як в професійно-технічних, так і в вищих навчальних закладах. Наведений підхід до розвитку професійної культури населення регіону представлено на *рис. 1*.

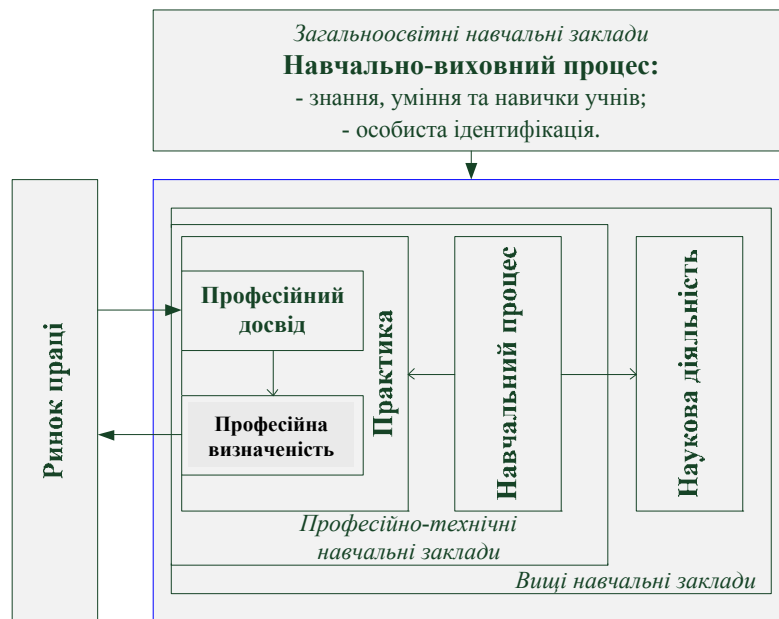


Рис. 1. Підхід до розвитку професійної культури населення

Центральним у розвитку культурно-освітнього рівня населення є навчальний процес, який дозволяє готувати високоякісних фахівців чи розробляти та впроваджувати наукові досягнення (див. рис. 1). При підготовці фахівців важливим є їх адаптація до вимог ринку праці ще на етапі навчання. Для цього необхідно пропонувати студентам пропозиції працевлаштування на умовах, що будуть ці-

каві та вигідні обом сторонам. Результатом такої співпраці стане досягнення відповідності вимог ринку праці та властивостей випускника навчального закладу як особистих, так і професійних, що, врешті-решт, дозволить зменшити рівень безробіття серед молоді.

Висновки. Підсумовуючи проведені дослідження, можна запропонувати при формуванні регіональних стратегій розвитку культурно-освітнього рівня населення з метою зменшення безробіття серед молоді розробити та впровадити заходи з адаптації студентів до вимог ринку праці шляхом зміни підходу до проведення студентської практики, в тому числі зміни мети, змісту та баз практики.

Бібліографічні посилання

1. Вищі навчальні заклади [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. **Гареев К. Х.** Оценка конкурентоспособности выпускников ВУЗа на рынке труда / К. Х. Гареев // Инновационный потенциал молодежи XXI века : материалы Региональной научно-практической конференции студентов и аспирантов. – Казань : Изд-во Казанского нац. исслед. техн. ун-та, 2011. – С. 484–488.
3. **Дедюлина М. А.** Основы культурологических знаний : учеб. пособ. / М. А. Дедюлина, Е. В. Папченко. – Таганрог : ТТИ ЮФУ, 2008. – 184 с.
4. **Карпов А. О.** О развитии научного образования / А. О. Карпов // Труды научно-педагогического семинара «Наука в школе». – М. : Изд-во НТА «АПФН» (Сер. «Профессионал»), 2003. – Т. 1. – С. 16–22.
5. Наказ Міністерства освіти України «Про затвердження Положення про проведення практики студентів вищих навчальних закладів України» № 93 від 08.04.93 із змінами від 20.12.94 [Електронний ресурс]: Законодавство України – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0035-93>
6. **Наконечный С. І.** Економетрія : підручник / С. І. Наконечный, Т. О. Терещенко, Т. П. Романюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 520 с.
7. Про кількість та склад населення України за підсумками Всеукраїнського перепису населення 2001 року [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://2001.ukrcensus.gov.ua/results/general/estimated>
8. Регіональні програми розвитку [Електронний ресурс] / Веб-сайт Донецької обласної державної адміністрації. – Режим доступу : <http://www.donoda.gov.ua>
9. Рівень безробіття населення (за методологією МОП) за статтю, віковими групами та місцем проживання [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
10. **Стеценко Т. О.** Аналіз регіональної економіки : навч. посіб. / Т. О. Стеценко. – К. : КНЕУ, 2002. – 116 с.
11. **Яковлева Ю. К.** Особенности и последствия использования трудовых ресурсов Украины / Ю. К. Яковлева // Вісник економічної науки України. – 2008. – № 2(14). – С. 163–170.

Надійшла до редколегії 17.05.2012

Р. В. Славік

*Львівський національний університет імені Івана Франка***МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ РИЗИКІВ
ІНФРАСТРУКТУРНОЇ РОЗБУДОВИ РЕКРЕАЦІЙНИХ ТЕРИТОРІЙ**

Досліджено і систематизовано поняття інвестиційних ризиків при реалізації масштабних інвестиційних проектів на рекреаційних територіях. Особлива увага приділена ризикам навколишнього природного середовища.

Ключові слова: ризики інвестора, соціально-економічні ризики, екологічні ризики, невизначеність, антропогенне навантаження, рекреаційна територія.

Исследованы и систематизированы понятия инвестиционных рисков при реализации масштабных инвестиционных проектов на рекреационных территориях. Особое внимание уделено рискам окружающей среды.

Ключевые слова: риски инвестора, социально-экономические риски, экологические риски, неопределенность, антропогенная нагрузка, рекреационная территория.

The article analyzed and systematized the concept of investment risk in implementing large scale investment projects in recreational areas. Special attention is paid to the environment risks.

Key words: investor risk, socio-economic risks, environment risks, uncertainties, human pressure, recreational area.

У процесі розробки та реалізації інвестиційної стратегії кожен суб'єкт стратегічного планування зіштовхується з невизначеними факторами зовнішнього і внутрішнього середовища, які впливають на подальші стратегічні рішення. Збалансований розвиток рекреаційного господарства, як специфічної галузі економіки, напряду залежить від наявності рекреаційного ресурсу на певній території. Саме природомісткість рекреаційної сфери зумовлює виникнення певної сукупності специфічних ризиків, які є характерними при здійсненні економічної діяльності у даній галузі, а також невизначеностей, що можуть призвести до виникнення цих ризиків.

Дослідженнями на стику інвестиційного аналізу та управління рекреаційним сектором економіки займалися ряд вітчизняних і зарубіжних учених. Зокрема, досліджувалися методи оцінки інвестиційних проектів та ризики, пов'язані з їх практичною реалізацією [1–3]. Вивчена також проблематика екологізації інвестицій [4; 5]. Проаналізовано методи оцінки ризику при прийнятті інвестиційних рішень у рекреаційній сфері [6]. Питаннями сталого розвитку рекреаційних територій займалися ряд вітчизняних науковців [7–10].

Високо оцінюючи результати вищезазначених досліджень, необхідно підкреслити, що в науковій літературі досить поверхнево розглядаються екологічні ризики навколишнього природного середовища при плануванні і реалізації масштабних інвестиційних проектів на рекреаційних територіях.

Нераціональне використання природного рекреаційного ресурсу може привести до його виснаження і втрати рекреаційних властивостей. Рекреаційна сфера перебуває у тісному синергетичному зв'язку із соціально-культурною, є її фактором розвитку і відновлення. Однак надмірна експлуатація природних рекреаційних комплексів може спричинити деструктивний вплив на соціально-екологічну складову території. Тому, розглядаючи поняття «невизначеність» і «ризик» при формуванні інвестиційної стратегії розвитку рекреаційного господарства доцільно

вживати їх у широкому розумінні – з точки зору впливу зовнішніх і внутрішніх чинників на суспільну, екологічну та корпоративну сферу і, як наслідок, виникнення відповідних ризиків.

Можна виділити наступні різновиди невизначеностей при стратегічному плануванні інвестиційного розвитку рекреаційного сектору, які спричиняють виникнення специфічних ризиків:

невизначеність зовнішнього середовища, яка обумовлюється в першу чергу загальною непрогнозованістю економічного і політичного розвитку, станом споживчого ринку, нормативної бази, міжнародних відносин тощо;

невизначеність, пов'язана з експлуатацією природного рекреаційного ресурсу, його здатністю (або нездатністю) задовольнити поставлені цілі стратегічного планування рекреаційної сфери;

невизначеність протидії (невизначеність ситуації, дії місцевої влади, конкурентів, постачальників, наявність розбіжних інтересів інвесторів, місцевої громади, екологів, громадських організацій тощо);

невизначеність, викликана недостатнім рівнем розвитку інвестиційного менеджменту.

Сукупність факторів невизначеності при стратегічному плануванні спричиняє появу множини ризиків, які можна в цілому класифікувати за суспільною значимістю й за їх ступенем впливу на ефективність виконання (або невиконання) інвестиційних ініціатив. Так, під *ризиками* при формуванні інвестиційної стратегії розвитку рекреаційного господарства будемо розуміти небезпеку потенційно можливих втрат суспільством соціокультурних надбань, етнічної ідентичності, традиційних укладів господарювання; навколишнім середовищем – біорізноманіття та порушення екологічної стійкості внаслідок надмірного антропогенного та техногенного навантаження, інвестором – виручки, доходу або майна. Таким чином, ризики, в цілому, можуть диференціюватися за їх впливом на суспільство, навколишнє середовище і, власне, на інвестора. Для зменшення впливу непередбачуваних ризиків корпоративний сектор використовує широкий методичний інструментарій, а саме: диверсифікація, лімітування, страхування, хеджування, самострахування ризиків тощо. Однак в процесі реалізації інвестиційних проектів у рекреаційному секторі виникає ряд специфічних ризиків як для інвестора зокрема, так і для рекреаційних територій з їх соціально-культурною складовою в цілому. Їх систематизація запропонована на *рис. 1*.

Ризики інвестора, як правило, розглядаються на макро-, мезо- та мікрорівні. Макроекономічні ризики залежать від загального економічного стану в державі й у світі і, як правило, не піддаються регулюванню зі сторони інвестиційного менеджменту. Виникнення ризиків на мезорівні, в цілому, залежать від співпраці інвестора з постачальниками матеріальних ресурсів, фінансово-кредитними установами, контрагентами, партнерами, органами місцевої влади тощо. Дані ризики піддаються впливу зі сторони інвестиційного менеджменту частково і значною мірою можуть виступати об'єктом управління в рамках інвестиційної стратегії розвитку рекреаційних територій або галузі в цілому. Виникнення ризиків на мікрорівні повністю залежать від суб'єкта господарювання, який реалізовує інвестиційний проект і може нівелюватися шляхом реалізації ефективного ризик-менеджменту.

Дана систематизація ризиків дозволяє об'єднати їх у дві великі групи – суспільно-екологічні та приватно-корпоративні ризики інвестора. Ймовірність настання і методи оцінки останніх досить широко висвітлені у ряді наукових праць

та спеціалізованій літературі [1–3; 6]. Оскільки ризик має математично виражену вірогідність настання певної події, яка розраховується на підставі статистичних даних або експертних оцінок, то він може бути математично розрахований. Найчастіше використовуються такі методи кількісного аналізу приватно-корпоративних ризиків інвестиційних проектів (ІІІ):

- метод коригування норми дисконту;
- метод достовірних еквівалентів (коефіцієнтів достовірності);
- аналіз чутливості критеріїв ефективності (чистий дисконтований дохід (NPV), внутрішня норма прибутковості (IRR) та ін.);
- метод сценаріїв;
- аналіз імовірнісних розподілів потоків платежів;
- дерева рішень;
- метод Монте-Карло (імітаційне моделювання) та ін.

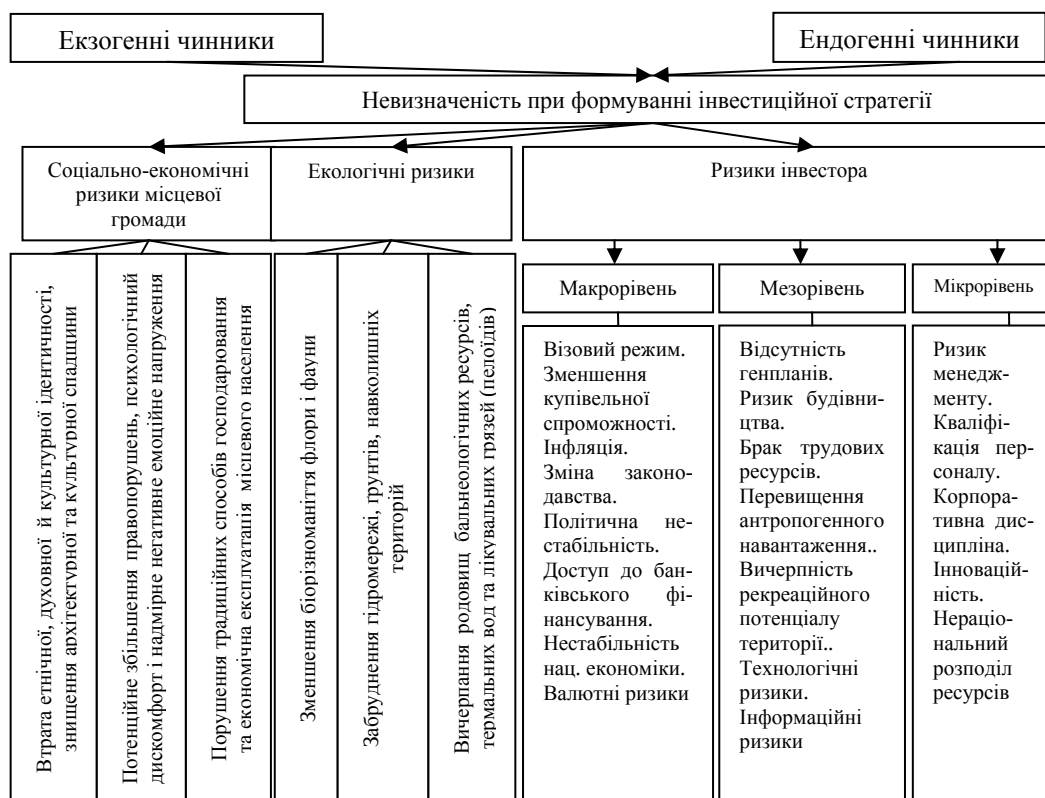


Рис. 1. Система ризиків при формуванні інвестиційної стратегії розвитку рекреаційного господарства

Натомість, що стосується суспільно-екологічних ризиків, які виникають внаслідок реалізації масштабних інвестиційних проектів і безпосередньо впливають на стан навколишнього середовища та добробут суспільства, що проживає в межах впливу проекту, то вони вивчені недостатньо. Даній проблематиці приділяли увагу ряд науковців, зокрема [11], однак дослідження носили загальний характер без специфіки рекреаційно-туристичної системи і стосувалися, переважно, інвестора як комерційного суб'єкта та його приватних інтересів.

Проблемні питання соціального характеру при реалізації масштабних інвестиційних проектів у сфері рекреації і туризму можуть бути наступні:

- нестача кваліфікованих кадрів середньої ланки (адміністраторів, екскурсоводів, гідів);
- рівень якості робочих місць, яка визначається специфікою діяльності закладу;
- знищення архітектурної та культурної спадщини;
- можливість знищення традиційного укладу життя в сільських громадах, насадження нових правил, урбанізованих норм;
- низька культура туристів;
- комерціалізація окремих видів діяльності, що традиційно вважалися особистими;
- потенційне збільшення правопорушень;
- висока ймовірність непорозумінь та конфліктів між господарями та відвідувачами;
- зміни у соціальній структурі громади;
- економічна експлуатація місцевого населення.

Дана проблематика може призвести до виникнення наступних *соціально-економічних* ризиків місцевої громади:

- *Ризик втрати населенням певної території етнічної, духовної і культурної ідентичності, знищення архітектурної та культурної спадщини внаслідок масової рекреації і туризму.*
- *Ризик порушення традиційних способів господарювання та економічна експлуатація місцевого населення.*
- *Потенційне збільшення правопорушень, психологічний дискомфорт і надмірне негативне емоційне напруження.*

Проблемні питання природоохоронного характеру, які виникають при антропогенному освоєнні природних комплексів з метою рекреації і туризму можуть бути наступними:

- погіршення якості навколишнього середовища;
- невідворотні зміни у природних системах;
- збільшення транспортних потоків та натовпів, рівня шуму;
- чутливість діяльності закладів рекреації до змін кліматичних та екологічних умов;
- проблема збереження екологічного середовища навколо рекреаційного закладу;
- необхідність визначення рівня екологічного навантаження на конкретні рекреаційні місцевості;
- запровадження та порядок визначення плати за використання природних рекреаційних ресурсів.

Внаслідок неврегульованості вищенаведених проблемних питань можуть виникнути наступні ризики *навколишнього природного середовища*:

- *ризик забруднення природного довкілля та порушення ландшафтних систем (забруднення гідромережі, ґрунтових вод, ґрунтів і прилягаючих до рекреаційних комплексів територій);*
- *ризик втрати біологічного різноманіття флори і фауни через надмірно інтенсивну рекреаційну діяльність, що здійснюється в межах певних територій;*
- *ризик вичерпання родовищ бальнеологічних ресурсів, термальних вод та лікувальних грязей (пелоїдів).*

Універсальною методикою нівелювання даних ризиків є планування антропогенного навантаження на рекреаційних територіях. Найоптимальнішим станом речей для навколишнього природного середовища є повна відсутність антропогенного навантаження на рекреаційні комплекси, оскільки навіть найменший вплив людини так чи інакше впливає на фізико-хімічний стан природи. Однак при цьому втрачаються такі функції природного середовища, як лікувально-оздоровча, рекреаційна, естетична, економічна тощо. Тому, на нашу думку, під *екологічними ризиками навколишнього природного середовища* при інвестиційному плануванні розбудови інфраструктури на природних рекреаційних територіях слід вважати перевищення антропогенного навантаження на певну площу рекреаційного комплексу, або на обсяг встановлених рекреаційних ресурсів надр (бальнеологічних, термальних, грязьових), при якому відбуваються невідворотні процеси руйнування ландшафтної складової даної території або знижується цілюща властивість надр. З даного визначення випливає, що при стратегічному плануванні рекреаційних інвестицій врахування екологічних ризиків має корелюватися із максимально ефективним використанням природно-рекреаційних властивостей території.

Питаннями місткості рекреаційних територій, центрів і курортів займався ряд вчених, зокрема В. Мацола, Л. Гринів, В. Калитюк, Н. Герасимчук, О. Гулич. Вченими розроблена значна методологічна база дослідження антропогенного навантаження на природні комплекси, які використовуються з рекреаційною метою. Найбільш довершеними дослідженнями в даному напрямку вбачаються роботи Л. Гринів та О. Гулич [8; 10]. Так, запропоновано основні показники, за якими визначають місткість рекреаційних територій. До таких, зокрема, належать:

1. Місткість курортно-оздоровчого центру (курорту) на основі екологічної пропозиції природних лікувальних ресурсів (M_{ei}). Визначається за формулою:

$$M_{ei} = \frac{P_{ei}}{N_{ei}}; \quad (1)$$

де M_{ei} – місткість i -го курорту на основі екологічної пропозиції;

P_{ei} – екологічна пропозиція природних лікувальних ресурсів i – го курорту;

N_{ei} – норма споживання природних лікувальних ресурсів на одного рекреанта в день для i -го курорту;

M_{ei} – це гранична місткість i -го курорту, який функціонує на основі природних лікувальних ресурсів і обмежується їх сукупною екологічною пропозицією.

2. Показник екологічно допустимої місткості курортно-оздоровчої території (V_{ei}), який визначає максимальну кількість рекреантів, що можуть одночасно перебувати на даній території і вкупі з місцевим населенням не призводити до порушення екологічно збалансованого розвитку курортно-оздоровчої території. Визначається за формулою:

$$V_{ei} = (V_i + N_p) \times K_{oei}; \quad (2)$$

де V_{ei} – екологічно допустима місткість i -ї курортно-оздоровчої території, осіб;

V_i – рекреаційна місткість i -ї курортно-оздоровчої території, осіб;

N_p – кількість постійного населення i -ї курортно-оздоровчої території, осіб;

K_{oei} – коефіцієнт екологічної місткості i -ї курортно-оздоровчої території (визначається експертним способом).

$$0 \leq K_{oei} \leq 1;$$

$K_{oei} = 0$ – для деградованих курортно-оздоровчих територій, не придатних для здійснення курортно-оздоровчої діяльності;

$K_{oei} = 1$ – для еталонних курортно-оздоровчих територій.

3. Показник оптимальної кількості відпочиваючих, яка не призводитиме до психологічного дискомфорту і надмірного негативного емоційного напруження (P_{ei}). Даний показник є актуальним для курортно-оздоровчих територій, які мають за основне призначення забезпечувати максимально комфортні умови для оздоровлення і відпочинку рекреантів. Даний показник визначається експертним шляхом спеціалістами-медиками, психологами, соціологами тощо.

Згідно з запропонованими методичними підходами екологічно допустима місткість курортно-оздоровчої території (центру) буде визначатись мінімальним значенням з-посеред показників M_{ei} ; V_{ei} ; P_{ei} [10].

Математично цю залежність виведено у вигляді:

$$\min \{ M_{ei}; V_{ei}; P_{ei} \}. \quad (3)$$

Однак, на нашу думку, дана модель містить ряд очевидних недоліків. По-перше, визначаючи екологічно допустиму місткість рекреаційної території на основі мінімального значення з-посеред показників M_{ei} ; V_{ei} ; P_{ei} , ми, таким чином, не враховуємо повний її рекреаційний потенціал. Наприклад, визначаючи антропогенне навантаження рекреаційної території на основі екологічної пропозиції природних лікувальних ресурсів при їх незначному дебеті, ми залишаємо без уваги можливість даної території прийняти більшу кількість рекреантів на базі показника екологічно допустимої місткості курортно-оздоровчої території. І навпаки, обмеженість останнього не дозволить повною мірою використовувати екологічну пропозицію природних лікувальних ресурсів, якщо їх дебет дозволяє прийняти більшу кількість рекреантів. По-друге, визначаючи норми антропогенного навантаження на природні комплекси при їх рекреаційному освоєнні, сумнівним видається вживання показника оптимальної кількості відпочиваючих, яка не призводитиме до психологічного дискомфорту і надмірного негативного емоційного напруження (P_{ei}), оскільки при раціональному плануванні забудови території рекреаційною інфраструктурою дані ризики повинні нівелюватися. У випадку, якщо мова йде про негативне емоційне напруження між рекреантами і місцевим населенням, то даний показник, на нашу думку, доцільно враховувати при визначенні соціальних ризиків. Однак, як було досліджено автором, рівномірне зростання соціально-економічного добробуту місцевого населення, як ефект від реалізації масштабних інвестиційних проектів у сфері рекреації і туризму у перспективі призведе до нейтралізації даних ризиків. Як приклад, можна навести села Пилипець та Подобовець Міжгірського району Закарпатської області. Дані населені пункти спеціалізуються на гірськолижній рекреації та екологічному туризмі в силу наявності унікальних природно-рекреаційних ресурсів, що забезпечує цілорічні майже безперервні потоки рекреантів, кількість яких часто набагато перевищує кількість місцевого населення. Однак через те, що майже все місцеве населення так чи інакше задіяне у наданні послуг рекреантам, маючи при цьому значну економічну вигоду, за всі роки не спостерігалось жодного значного конфлікту між рекреантами і місцевими жителями.

Таким чином, зазначена вище модель визначення екологічно допустимої місткості рекреаційної території потребує коригування і вдосконалення. При цьому визначимо основним пріоритетом повне використання рекреаційного потенціалу території на умовах її збалансованого розвитку. Враховуючи аналізовані показники антропогенного навантаження, робимо висновок про наявність

двох основних видів рекреаційної діяльності на природно-рекреаційних територіях, які тісно переплітаються між собою:

– Рекреаційна діяльність, яка передбачає використання ресурсів надр даної території. У цьому випадку територія набуває лікувально-оздоровчого профілю. Планування розбудови рекреаційної інфраструктури вимагає врахування дебету ресурсів надр (бальнеологічних, термальних, грязьових тощо). Антропогенні навантаження визначаються при цьому як сума відношень дебету кожного виду ресурсу до норми його споживання на одного рекреанта, скоригованого на індекс впорядкованості, який показує міру зменшення норми рекреаційного навантаження з метою збереження самовідтворювальної функції родовища. Тоді формула 6 набуде модифікованого вигляду:

$$M_{ei} = \sum_{j=1}^n \frac{(1 - I_{BПj}) P_{eij}}{N_{eij}}; \quad (4)$$

де $I_{BПj}$ – індекс впорядкованості для j -го родовища (визначається експертним способом).

$$0 \leq I_{BПj} \leq 1.$$

– Рекреаційна діяльність, що передбачає використання рекреаційних ресурсів у вигляді ландшафтних комплексів та їх компонентів (гірських, рівнинних, узбережжя морів, річок, озер тощо), біоресурсів (рослинних і тваринних), пам'яток природи. Переважаючими видами рекреації на даних територіях виступають відпочинкова, спортивна, екологічна тощо.

Однак на практиці рекреаційна територія часто використовується як з лікувально-оздоровчою метою, так і для відпочинку, спортивного, екологічного, сільського туризму і т. д. У цьому випадку планування рекреаційного навантаження на дану територію може відбуватися за кількома сценаріями:

1. Рекреаційний профіль території є лікувально-оздоровчим. Використання її ландшафтних, біологічних ресурсів і пам'яток природи для спортивного, екологічного, сільського зеленого туризму і відпочинку є додатковими видами рекреації. Тобто $M_{ei} > V_{ei}$. У цьому випадку екологічно допустиму місткість території доцільно планувати на основі показника M_{ei} при умові раціонального облаштування рекреаційною інфраструктурою курорту та навколишніх територій. Тоді показник V_{ei} виступає як норма антропогенного навантаження на сусідні з курортом природні комплекси. Серед рекомендацій з облаштування інфраструктури можна виділити:

- облаштування екологічних стежок навколо курорту;
- зонування територій за їх пропускними можливостями;
- огороження та відокремлення найбільш чутливих до антропогенного навантаження природних комплексів разом із заборонаю їх відвідування.

2. Територія спеціалізується на спортивному, екологічному та сільському зеленому туризмі. Лікувально-оздоровча рекреація є додатковою. Тобто $V_{ei} > M_{ei}$. У даному випадку антропогенне навантаження слід планувати, виходячи з показника V_{ei} . Показник M_{ei} тут необхідно враховувати при розбудові санаторно-курортних закладів на даній території. При цьому бажане дотримання правила:

$$M_{ei} + P_{\pi} = V_{ei}; \quad (5)$$

де P_{π} – рекреанти і місцеві жителі, які використовують переважно ландшафтні ресурси території для рекреації або інших видів діяльності.

3. Рекреаційний профіль території чітко не виражений через універсальність природно-рекреаційних ресурсів на ній. Тобто $M_{ei} = V_{ei}$. У цьому випадку плану-

вання розбудови рекреаційної інфраструктури слід здійснювати, виходячи з показника M_{ei} , однак дана інфраструктура має бути спрямованою на обслуговування різних груп рекреантів.

Таким чином, можемо запропонувати альтернативну математичну модель визначення антропогенного навантаження рекреаційної території:

$$\max \{M_{ei}; V_{ei}\}; \quad (6)$$

Однак при цьому необхідно планувати розбудову рекреаційної інфраструктури таким чином, щоб забезпечити сталий розвиток території, як екологічно-соціальної системи.

Плануючи екологічно допустиму місткість рекреаційної території, управлінець також повинен враховувати всі категорії населення, які у перспективі будуть використовувати рекреаційні ресурси даної території. До таких, на нашу думку, доцільно віднести, зокрема:

- місцевих жителів;
- організованих рекреантів, які користуватимуться майбутньою інфраструктурою і перебуватимуть на даній території протягом двох і більше днів;
- екскурсанти і туристи, які відвідують дану територію зі спортивно-оздоровчою метою, перебувають на ній протягом одного дня і не користуватимуться наявною інфраструктурою;
- рекреанти, які користуватимуться інфраструктурою приватного сектору під час відпочинку на даній території.

Таким чином, при плануванні масштабних інвестиційних проєктів з розбудови рекреаційної інфраструктури необхідно, щоб пропускна спроможність майбутнього житлового фонду для територій з вираженим профілем спортивної та екологічної рекреації забезпечувалася на рівні:

$$L_d = V_{ei} - N_p - E - T_3 - M_{ei}; \quad (7)$$

де L_d – максимально допустима кількість ліжко-місць усіх рекреаційних закладів на даній рекреаційній території;

E – середня кількість екскурсантів і туристів, які відвідують дану територію зі спортивно-оздоровчою метою, перебувають на ній протягом одного дня і не користуються наявною інфраструктурою рекреаційних закладів;

T_3 – кількість рекреантів, які користуватимуться інфраструктурою приватного сектору під час відпочинку на даній території.

Для територій з лікувально-оздоровчим профілем житловий фонд доцільно планувати, виходячи з дебету ресурсу, скоригованого на індекс впорядкованості.

Висновки. Підсумовуючи проведене дослідження, можна зробити такі висновки:

1. Рекреаційна сфера характеризується природомісткістю, що зумовлює виникнення певної сукупності специфічних ризиків, які є характерними при здійсненні економічної діяльності у даній галузі.
2. Внаслідок неврегульованості питань природоохоронного характеру, які можуть мати місце при антропогенному освоєнні природних комплексів з метою рекреації і туризму, виникає ряд ризиків навколишнього природного середовища.
3. Основним методом нівелювання екологічних ризиків навколишнього природного середовища є врахування максимально допустимого антропогенного навантаження на природно-рекреаційні комплекси на основі максимального з по-

казників екологічно допустимої місткості курортно-оздоровчої території (V_{ei}), який визначає максимальну кількість рекреантів, що можуть одночасно перебувати на даній території і вкупі з місцевим населенням не призводити до порушення екологічно збалансованого розвитку курортно-оздоровчої території та місткості курортно-оздоровчого центру (курорту) на основі екологічної пропозиції природних лікувальних ресурсів (M_{ei}).

Бібліографічні посилання

1. **Правик Ю. М.** Інвестиційний менеджмент : навч. посіб. / Ю. М. Правик. – К. : Знання, 2007. – 431 с.
2. **Пересада А. А.** Інвестиційне кредитування : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / А. А. Пересада, Т. В. Майорова. – К. : КНЕУ, 2002. – 272 с.
3. **Бакаєв Л. О.** Кількісні методи в управлінні інвестиціями : навч. посіб. / Л. О. Бакаєв. – К. : КНЕУ, 2000. – 151 с.
4. **Рассадинова С. І.** Стратегія і тактика екологізації інвестиційної діяльності / С. І. Рассадинова // Науковий вісник ; Національний лісотехнічний університет України. – 2005. – Вип. 15.6. – С. 396–402.
5. **Андрєєва Н. М.** Теоретичні основи екологізації інвестиційної діяльності в Україні / Н. М. Андрєєва // Науковий вісник ; Національний лісотехнічний університет України. – 2005. – Вип. 15.6. – С. 314–320.
6. **Несторенко Т. П.** Методи оцінки ризику при прийнятті інвестиційних рішень у рекреаційній сфері [Електронний ресурс] / Т. П. Несторенко, О. В. Сердюк // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». – 2010. – № 2. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/Vsnau/2010_2/31Nestorenko.pdf
7. **Борушак М.** Проблеми формування стратегії розвитку туристичних регіонів : монографія / М. Борушак. – Львів : ІРД НАН України, 2006. – 288 с.
8. **Гулич О. І.** Методика формування стратегій сталого соціально-економічного розвитку курортно-рекреаційних територій і курортних центрів / О. І. Гулич, Л. С. Гринів, Н. М. Герасимчук ; НАН України, ІРД. – Львів, 2007. – 52 с.
9. Науково-методичні засади реформування рекреаційної сфери : наук. вид. / В. С. Кравців, Л. С. Гринів, М. В. Копач, С. П. Кузик ; НАН України, ІРД. – Львів, 1999. – 78 с.
10. **Гулич О. І.** Екологічно збалансований розвиток курортно-оздоровчих територій: питання теорії і практики : монографія / О. І. Гулич ; НАН України, ІРД. – Львів, 2007. – 208 с.
11. **Верба В. А.** Проектний аналіз : підручник / В. А. Верба, О. А. Загородніх. – К. : КНЕУ, 2000. – 322 с.

Надійшла до редколегії 22.05.2012

С. О. Смирнов, І. Ю. Башкова*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ
(ЗАБРУДНЕНOSTІ АТМОСФЕРНОГО ПОВІТРЯ)**

Проаналізовано існуючий стан навколишнього середовища України. Визначено та розглянуто декілька факторів, що впливають на обсяги викидів шкідливих речовин в атмосферне повітря. Розроблено та досліджено економетричну модель еколого-економічної взаємодії суб'єктів господарювання.

Ключові слова: забрудненість атмосферного повітря, викиди, діоксид вуглецю, економетричне моделювання.

Проанализировано существующее состояние окружающей среды Украины. Определено и рассмотрено несколько факторов, влияющих на объемы выбросов вредных веществ в атмосферный воздух. Разработана и исследована эконометрическая модель эколого-экономического взаимодействия субъектов ведения хозяйства.

Ключевые слова: загрязненность атмосферного воздуха, выбросы, диоксид углерода, эконометрическое моделирование.

The article analyzes existent state of Ukrainian environment. Several factors influencing volumes of harmful substances extrass in atmospheric air are defined and considered. The econometric model of management subjects eco-economic cooperation is worked out and investigated.

Key words: atmospheric air muddiness, extrass, carbon dioxide, econometric modeling.

Посилення антропогенного тиску на навколишнє середовище спричинило появу низки екологічних проблем, пов'язаних зокрема з незадовільним станом атмосферного повітря – одного з найважливіших компонентів природного капіталу, який виконує функцію життєзабезпечення для усієї планети. Проблема забруднення атмосферного повітря, як і раніше, залишається однією з найгостріших.

На сьогоднішній день у результаті діяльності людини до атмосфери потрапляє більше 500 забруднюючих речовин і з створенням нових цей перелік продовжує розширюватись. За даними Держкомстату України щороку в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення потрапляє близько 7 млн тонн забруднюючих речовин. Протягом 2010 р. в атмосферу надійшло 6,7 млн тонн забруднюючих речовин від стаціонарних та пересувних джерел забруднення. У розрахунку на 1 км² території країни припадає 11 тонн, викинутих в атмосферу забруднюючих речовин, а на одну особу – 146 кг.

Джерелами антропогенного забруднення атмосфери шкідливими домішками є теплоенергетика, промисловість, транспорт, нафто- і газопереробка, випробування ядерної зброї тощо. В Україні найбільша кількість викидів забруднювальних речовин в атмосферу спостерігається у таких містах, як Кривий Ріг (11,2 % від загального викиду), Маріуполь (8,6 %), Донецьк (5,0 %). Обсяги викидів на підприємствах Донецько-Придніпровського регіону становлять понад 83 % від загального обсягу по країні. Атмосферне повітря найбільше забруднюють викиди підприємств паливно-енергетичного комплексу, вугільної промисловості; підприємств переробної та добувної промисловості. Загалом частка викидів підприємствами цих видів діяльності становить 93 % від загального обсягу в Україні. Також одним із найбільших забруднювачів атмосферного повітря в Україні

є автотранспорт. Від роботи двигунів пересувних джерел забруднення у 2010 р. у повітря надійшло 2,6 млн т забруднюючих речовин. Серед транспортних засобів за обсягом викидів лідирують автомобілі, на частку яких припало 90,9 % (2,3 млн. т) усіх забруднень, що надійшли від пересувних джерел [1].

Наслідком надмірного забруднення атмосферного повітря як промисловими об'єктами, так і, не меншою мірою, транспортними засобами віднедавна стали парниковий ефект і пов'язані з ним глобальні кліматичні зміни – глобальне потепління, кислотні опади тощо.

Погіршення якості атмосферного повітря призвело до посилення соціальних та економічних проблем, які виявляються в погіршенні здоров'я насамперед мешканців великих міст, а також населення, яке проживає неподалік від промислових об'єктів. У великих промислових агломераціях відбувається накладання забруднень від окремих джерел і загальна площа негативного впливу може бути такою, як площа агломерації, або навіть перевищувати її. Крім того, у зонах розміщення промислових підприємств спостерігаються специфічні забруднення, що зумовлюють появу специфічних захворювань. Високий рівень забруднення загрожує здоров'ю не тільки сучасного, а й майбутнього покоління.

Економічні проблеми пов'язані із зростанням рівня витрат на очищення забрудненого повітря, потребою залучення інвестицій у природоохоронні програми і проекти забезпечення якості атмосферного повітря, незацікавленістю, а часом і неспроможністю підприємств застосовувати сучасні природоохоронні технології, переходити до екологічно безпечнішого виробництва. Вирішення цих проблем потребує насамперед удосконалення механізму управління охороною атмосферного повітря і забезпечення його якості.

Перші спроби привернути увагу до питання гармонійного розвитку людства були зроблені ще В. І. Вернадським у його вченні про ноосферу та його послідовником М. М. Мойсєєвим, який розробив принцип коеволюції природи і суспільства. Вагомий внесок у дослідження еколого-економічних проблем природокористування зробили такі вчені, як О. Ф. Балацький, Г. К. Гофман, В. І. Гурман, В. В. Леонтьєв, М. М. Оленев, О. О. Петров, І. Г. Поспєлов, Р. Л. Раяцкас, О. В. Рюміна та ін.

Серед українських учених слід відзначити роботи О. О. Бакаєва, А. П. Великого, В. М. Геєця, В. М. Глушкова, В. С. Григорківа, Ю. М. Єрмольєва, І. М. Ляшенка, О. С. Макаренка, В. С. Михалевича, Б. М. Пшеничного та ін., багато з яких у своїх працях наголошують, що жорстко орієнтована на виробничі пріоритети затратна, природомістка модель економічного зростання зумовила спочатку поступове, а згодом обвальне наростання негативних, часом уже незворотних, змін першооснови суспільного відтворення і життєдіяльності людини – навколишнього середовища, значне погіршення його асиміляційних і якісних характеристик.

Актуальність дослідження зумовлює потребу детальнішого вивчення усіх факторів – «забруднювачів», що впливають на стан повітря, з урахуванням їх кореляції та вдосконалення економічного механізму забезпечення охорони атмосферного повітря з метою підтримання його якості на належному рівні, покращення використання і запобігання надмірному забрудненню.

Об'єктом дослідження виступає багатофакторна модель визначення основних джерел забруднення атмосферного повітря, в тому числі її побудова та оцінка якості. Позначимо обсяги викидів шкідливих речовин та діоксиду вуглецю в ат-

мосферне повітря через Y . У якості основних джерел забруднення атмосферного повітря оберемо такі:

- X_1 – обсяг виробництва підприємств добувної промисловості, млн тонн;
- X_2 – обсяг виробництва підприємств переробної промисловості, млн тонн;
- X_3 – виробництво та розподілення електроенергії, газу та води, млн кВт/год;
- X_4 – відправлення (перевезення) вантажів, млн тонн;
- X_5 – відправлення (перевезення) пасажирів, млн пас.;
- X_6 – зв'язок, млн. шт.

Розглянемо залежності обсяги викидів шкідливих речовин від вищезазначених факторів X_1, X_2, X_3, X_4, X_5 та X_6 у вигляді рівняння:

$$Y = a_0 + a_1X_1 + a_2X_2 + a_3X_3 + a_4X_4 + a_5X_5 + a_6X_6 + e,$$

де a_i – коефіцієнти лінійної регресії, $i = 1, 6$;

e – випадкова складова [5].

Слід зазначити, що вибір факторів здійснювався не випадково, основні «забруднювачі» атмосферного повітря були визначені в аналітичній доповіді «Довкілля України в 2010 році», наданій на сайті Державної служби статистики України [3]. Всі статистичні дані також запозичені з вказаного ресурсу з підрозділів «Навколишнє середовище», «Промисловість» та «Зв'язок» розділу «Статистична інформація» [2]. Всі дані було певним чином оброблено, а саме здійснено перехід до одних одиниць вимірювання, а також вилучено з розгляду «випадкові фактори» (наприклад, в інформаційному блоці «Зв'язок» понехтувано кількістю відправлених телеграм та грошових переказів з огляду на те, що вони не впливають на забрудненість атмосферного повітря, що очевидно; блок «Транспорт» не враховує трамваї, метро та трубопроводи).

Основним інструментом виявлення та дослідження явних та неявних залежностей між забрудненістю атмосферного повітря та факторами, що впливають на даний показник, доцільно обрати економіко-математичне моделювання, а саме метод множинного регресійного аналізу (МРА) [6; 7].

МРА широко використовується в економічному аналізі при прогнозуванні й вирішенні задач бізнесу-планування та спрямований на виявлення структури та взаємозв'язків економічних змінних, причин та наслідків протікання економічних процесів. Наприклад, найважливішою складовою частиною економічних досліджень є задача виявлення й аналізу сили, характеру й форми взаємозв'язків показників, обраних для опису того або іншого процесу. При наявності кількісної інформації, записаної у вигляді матриці вихідних даних, для рішення зазначених задач може бути використаний *кореляційний аналіз*, потім він підкріплюється *множинним регресійним аналізом*. Кореляційно-регресійний аналіз дозволяє кількісно виміряти тісноту причинно-наслідкових зв'язків в економіці й фінансах, зрозуміти природу досліджуваних процесів, що в свою чергу дає можливість впливати на виявлені фактори, втручатися у відповідний економічний процес із метою одержання потрібних результатів [4].

Розв'язання поставленої задачі буде реалізовано за допомогою пакета *SPSS Statistics* (англ. «*Statistical Package for the Social Sciences*») та складатиметься з таких етапів:

- вибір факторних ознак для побудови регресійної моделі на основі аналізу матриці коефіцієнтів кореляції;
- побудова регресійної моделі;
- оцінка якості моделі за допомогою коефіцієнтів детермінації та множинної кореляції [6; 7].

Оброблені та скомпоновані показники наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Валові показники основних видів діяльності, що забруднюють атмосферне повітря

Рік	Викиди шкідливих речовин та діоксиду вуглецю в атмосферне повітря, тис. т	Добувна промисловість, тис. т	Переробна промисловість, тис. т	Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води, млрд. кВт/год	Перевезення вантажів, тис. тонн	Перевезення пасажирів, тис. пас.	Зв'язок, млн
t	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆
1996	12,6846	57	157,4842	183000	2160,7859	3852,6732	1806,8
1997	11,9324	58,6	128,6057	178000	2140,4937	3021,2249	1631,9
1998	12,0816	59,5	135,432	173000	1961,4916	2912,212	1712,3
1999	11,7068	62,8	98,6232	172000	1823,8659	2994,9586	1660
2000	11,8172	62,4	120,1429	171000	1826,9618	3109,5753	1554
2001	12,099	61,7	133,3864	173000	1894,2329	3198,4219	1598,7
2002	12,2038	62	151,0791	174000	1887,803	3543,344	1648,2
2003	12,3826	19599,942	104795,1876	180300	2017,857	3785,7406	1602,3
2004	266,4518	20703,764	118154,3522	182100	2119,739	4187,5991	1746,9
2005	317,2312	21064,549	130023,3647	186000	2184,0312	4299,4695	1844,7
2006	371,6552	21370,977	130861,9037	193300	2270,814	4453,678	1812,6
2007	450,96	21483,83	141077,205	196200	2405,6681	4634,5984	1654,4
2008	433,2206	21785,822	141760,1987	192500	2371,2354	4829,6854	1681,6
2009	383,2858	21700,095	121929,6603	173500	1947,0803	4452,8753	1520,4

Для того щоб обґрунтувати вибір факторних ознак для побудови регресійної моделі, необхідно проаналізувати матрицю коефіцієнтів парної кореляції (табл. 2):

Таблиця 2

Матриця парної кореляції

		Викиди шкідливих речовин та діоксиду вуглецю в атмосферне повітря, тис. т	Добувна промисловість, тис. т	Переробна промисловість, тис. т	Виробництво та розподіл електроенергії, газу та води, млрд.кВт/год	Перевезення вантажів, тис. т	Перевезення пасажирів, тис. пас.	Зв'язок, млн
Викиди шкідливих речовин та діоксиду вуглецю в атмосферне повітря, тис. т	Кореляція Пірсона	1	0,867	0,901	0,751	0,723	0,912	0,217
	Знч.(2-сторон)		0,000	0,000	0,002	0,003	0,000	0,456
	N	14	14	14	14	14	14	14
Добувна промисловість, тис. т	Кореляція Пірсона	0,867	1	0,995	0,697	0,634	0,891	0,191
	Знч.(2-сторон)	0,000		0,000	0,006	0,015	0,000	0,513
	N	14	14	14	14	14	14	14
Переробна промисловість, тис. т	Кореляція Пірсона	0,901	0,995	1	0,747	0,686	0,912	0,219
	Знч.(2-сторон)	0,000	0,000		0,002	0,007	0,000	0,451
	N	14	14	14	14	14	14	14
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води, млрд кВт/год	Кореляція Пірсона	0,751	0,697	0,747	1	0,960	0,803	0,533
	Знч.(2-сторон)	0,002	0,006	0,002		0,000	0,001	0,050
	N	14	14	14	14	14	14	14
Перевезення вантажів, тис. т	Кореляція Пірсона	0,723	0,634	0,686	0,960	1	0,754	0,507
	Знч.(2-сторон)	0,003	0,015	0,007	0,000		0,002	0,064
	N	14	14	14	14	14	14	14
Перевезення пасажирів, тис. пас.	Кореляція Пірсона	0,912	0,891	0,912	0,803	0,754	1	0,288
	Знч.(2-сторон)	0,000	0,000	0,000	0,001	0,002		0,318
	N	14	14	14	14	14	14	14
Зв'язок, млн	Кореляція Пірсона	0,217	0,191	0,219	0,533	0,507	0,288	1
	Знч.(2-сторон)	0,456	0,513	0,451	0,050	0,064	0,318	
	N	14	14	14	14	14	14	14

Отримані результати містять коефіцієнт кореляції Пірсона, ймовірність помилки, що відповідає припущенню про ненульову кореляцію, і кількість використаних пар значень (у нашому випадку воно дорівнює 14).

Аналіз матриці коефіцієнтів парної кореляції показує, що залежна змінна, тобто обсяг викидів шкідливих речовин та діоксиду вуглецю в атмосферне повітря має тісний зв'язок з кількістю відправлення (перевезення) пасажирів ($r_{y,x5} = 0,912$), обсягом виробництва підприємств переробної промисловості ($r_{y,x2} = 0,901$) і з обсягом виробництва підприємств добувної промисловості ($r_{y,x1} = 0,867$). Однак фактори X_1 і X_2 тісно зв'язані між собою ($r = 0,995$), що свідчить про наявність мультиколінеарності. Із цих двох змінних залишимо в моделі X_1 – обсяг виробництва підприємств добувної промисловості.

На основі аналізу матриці коефіцієнтів парної кореляції робимо висновок про доцільність побудови багатофакторного регресійного рівняння $Y = f(X_1, X_3, X_4, X_5, X_6)$.

Результати регресійного аналізу мають вигляд (табл. 3):

Таблиця 3

Зведення для моделі

Модель	Н	Р-квадрат	Скоректований Р-квадрат	Стд. похибка оцінки
1	0,926 ^а	0,857	0,768	91,14261

а. Предиктори: (конст) Зв'язок, млн, Добувна промисловість, тис. т, Перевезення вантажів, тис. т, Перевезення пасажирів, тис. пас., Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води, млрд кВт/год

У таблиці «Зведення для моделі» (табл. 3) наведені значення коефіцієнта детермінації, коефіцієнта множинної кореляції та стандартної помилки.

Таблиця 4

Дисперсійний аналіз^б

Модель		Сума квадратів	ст.св.	Середній квадрат	F	Знч.
1	Регресія	398069,694	5	79613,939	9,584	0,003 ^a
	Залишок	66455,797	8	8306,975		
	Всього	464525,491	13			

а. Предиктори: (конст) Зв'язок, млн, Добувна промисловість, тис. т, Перевезення вантажів, тис. т, Перевезення пасажирів, тис. пас., Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води, млрд.кВт/год

б. Залежна змінна: Викиди шкідливих речовин та діоксиду вуглецю в атмосферне повітря, тис. т

У табл. 4 «Дисперсійний аналіз» наведені результати дисперсійного аналізу й значення F-критерію (тут ст. св. – число ступенів свободи, Знч. – значимість).

Таблиця 5 містить наступні дані: використовувані в моделі незалежні змінні, коефіцієнти рівняння регресії, стандартні помилки коефіцієнтів рівняння регресії, стандартизовані коефіцієнти, F-статистику, використовувану для перевірки значимості коефіцієнтів рівняння регресії.

Таблиця 5

Модель	Коефіцієнти ^а			t	Знч.
	Нестандартизовані коефіцієнти	Стд. похибка	Стандартизовані коефіцієнти		
	B		Бета		
(Константа)	-245,802	1195,246		-0,206	0,842
Добувна промисловість, тис. т	0,005	0,005	0,281	0,930	0,380
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води, млрд.кВт/год	-0,003	0,012	-0,159	-0,283	0,784
Перевезення вантажів, тис. т	0,276	0,478	0,282	0,577	0,580
Перевезення пасажирів, тис. пас.	0,166	0,100	0,596	1,670	0,134
Зв'язок, млн	-0,128	0,321	-0,066	-0,399	0,701

а. Залежна змінна: Викиди шкідливих речовин та діоксиду вуглецю в атмосферне повітря, тис. т

Рівняння регресії залежності об'єму викидів шкідливих речовин та діоксиду вуглецю в атмосферне повітря від обсягу виробництва підприємств добувної промисловості, виробництва та розподілення електроенергії, газу та води, перевезення вантажів та пасажирів, а також зв'язку, можна записати в наступному вигляді:

$$Y = -245,802 + 0,005 X_1 - 0,003 X_3 + 0,276 X_4 + 0,166 X_5 - 0,128 X_6$$

Оцінка якості всього рівняння регресії проводиться за допомогою коефіцієнтів детермінації R^2 і множинної кореляції R . Їхні значення можна знайти в табл. 3 «Зведення для моделі».

Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,857$ показує частку варіації результативної ознаки під впливом досліджуваних факторів. Отже, близько 86 % варіації залежної змінної враховано в моделі й обумовлено впливом включених до розгляду факторів. Коефіцієнт множинної кореляції $R = 0,926$ показує тісноту зв'язку залежної змінної Y з усіма включеними в модель пояснюючими факторами.

Перевірку значимості рівняння регресії проведемо на основі F -критерію Фішера. Значення критерію Фішера $F = 9,584$ можна знайти в табл. 4 «Дисперсійний аналіз». Імовірність, що відповідає розрахунковому значенню F -критерію, виводиться в табл. 4 під заголовком «Знч.» – значимість. Її величина свідчить про значимості рівняння регресії (Знч. $< 0,001$), тобто ймовірність випадково одержати таке значення F -критерію не перевищує припустимий рівень значимості 1 %. Отже, отримане значення не випадкове, воно сформувалося під впливом істотних факторів, що підтверджує статистичну значимість усього рівняння й показника тісноти зв'язку.

Позитивний знак коефіцієнта при змінних X_1 , X_4 , X_5 означає, що зі збільшенням обсягів виробництва добувної промисловості та кількості відправлення (перевезення) вантажів та пасажирів збільшується й об'єм викидів шкідливих речовин в атмосферне повітря. І навпаки, від'ємні коефіцієнти свідчать про зворотний характер зв'язку. Тобто, прагнучи зменшити викиди шкідливих речовин в атмосферне повітря, слід в першу чергу відповідним чином впливати на обсяги виробництва підприємств добувної промисловості, а особливо (з огляду на величину коефіцієнту при змінній) на кількість вантажних перевезень.

Рівняння регресії варто визнати адекватним, модель вважається значимою.

Таким чином, з точки зору числових критеріїв, а саме F -критерію Фішера та коефіцієнта множинної детермінації R^2 модель є адекватною й статистично значимою, а також дає досить високу оцінку тісноти зв'язку між обсягами видів шкідливих речовин в атмосферне повітря та обсягу виробництва підприємств добувної промисловості, виробництва та розподілення електроенергії, газу та води, перевезення вантажів та пасажирів, а також зв'язку.

Висновки. Розроблена економічна модель дає можливість аналізувати й прогнозувати вплив різних галузей промисловості на забрудненість атмосферного повітря (звичайно, з огляду на те, що економічна та екологічна ситуації в країні не змінюватимуться), а також «маневрувати» факторами, виключаючи з розгляду такі, що не впливають, та навпаки, додаючи нові.

Перспективним напрямом є вдосконалення даної моделі, а саме включення до моделі нерозглянутих в даному дослідженні факторів впливу на забрудненість атмосферного повітря та обсяги викидів шкідливих речовин, а також створення на її основі експертної системи для прогнозування.

Бібліографічні посилання

1. Національна доповідь України про гармонізацію життєдіяльності суспільства у навколишньому природному середовищі. – К., 2003. – С. 19.
2. Дані Державної служби статистики України [www.ukrstat.gov.ua]:
 - Виробництво основних видів промислової продукції (1990–2009 pp.)
http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/pr/ovp/ovp_u/ovp2011.html;
 - Транспорт(1980–2009 pp.)
http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/tz/tz_rik/tz_u/ts_u.htm;
 - Зв'язок (1980–2010 pp.)
http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/tz/tz_rik/tz_u/zv_u.htm;
 - Викиди шкідливих речовин та діоксиду вуглецю в атмосферне повітря (1990–2009 pp.)
http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/ns_rik/ns_u/dvsr_u2008.html;
3. Аналітична доповідь «Довкілля України у 2009 році» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/ns_rik/analit/arhiv.htm
4. **Бережная Е. В.** Математические методы моделирования экономических систем : учеб. пособ. / Е. В. Бережная, В. И. Бережной. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 432 с. : ил.
5. **Елисеева И. И.** Эконометрика / И. И. Елисеева. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 344 с. : ил.
6. **Наследов А. Д.** SPSS: Компьютерный анализ данных в психологии и социальных науках / А. Д. Наследов. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – 416 с. : ил.
7. **Орлова И. В.** Многомерный статистический анализ в экономических задачах: компьютерное моделирование в SPSS / И. В. Орлова, Н. А. Концевая, В. Турундаевский. – М. : Вузовский учебник, 2009. – 320 с.

Надійшла до редколегії 21.03.2012

І. О. Стеблянко

*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***РЕГУЛЮВАННЯ СТУПЕНЯ ЗАДІЯННЯ СОЦІАЛІЗАЦІЙНОГО
КОМПЛЕКСУ НА ПОТРЕБИ СОЦІАЛІЗАЦІЇ**

Досліджено механізм задіяння комплексу соціалізації національної економіки на потреби забезпечення добробуту населення. Запропоновано інструментарій діагностики сфер соціалізаційного комплексу, які потребують регулятивного втручання.

Ключові слова: соціалізаційний комплекс, потреби соціалізації, регулювання, чинники, стан, оцінка, перспективи.

Исследован механизм задействования комплекса социализации национальной экономики на потребности обеспечения благосостояния населения. Предложен инструментарий диагностики сфер социализационного комплекса, которые нуждаются в регулятивном вмешательстве.

Ключевые слова: социализационный комплекс, потребности социализации, регулирование, факторы, состояние, оценка, перспективы.

The mechanism of involving of complex of socialization of national economy is investigate on the necessities of providing of welfare of population. The tool of diagnostics of spheres of socialization complex, that need adjusting interference, is offered.

Key words: socialization complex, needs of socialization, regulation, factors, state, estimation, prospects.

З переходом у систему координат ХХІ століття, високорозвинені країни світової спільноти, підпорядкувавши діяльність усіх ланок економіки соціальній компоненті розвитку, вийшли на принципово відмінний у якісному розумінні інститут соціальної держави. Цій трансформі сприяв факт порозуміння того, що економіка досягла таких масштабів і потенцій, за яких опікування лише нею без реалізації в достатній мірі соціальної функції призводить до втрати здатностей не тільки до зростання та підвищення своєї ефективності, а й до простого відтворення.

В Україні усвідомлення значимості вирішення соціальних питань суспільному розвитку почало формуватися з часу набуття нею незалежності. Проте до останнього часу не вдалося зменшити розрив між конституційним закріпленням статусу нашої країни як соціальної держави та втіленням цивілізаційних норм соціального буття в повсякденне життя. Таке становище свідчить, що тенденції соціально-економічного розвитку в Україні є досить загрозливими. Більше того, у країні набуває перманентного характеру посилення розриву між людським потенціалом та людським капіталом і зменшення їх нагромадженої маси. Було б великою помилкою покласти на плін подій і пасивно сприймати їх результати. Йдеться про принципово значиме для існування держави.

Концепція людського капіталу своїми витокami вбачає ХVІІ–ХІХ століття й завдячує працям В. Петті, А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, Дж. Мілля, Л. Вальраса, Дж. М. Кларка, Ф. Ліста, Г. Д. Маклеода, А. Маршалла, Дж. Мак-Кулоха, Й. Тюнера, І. Фішера, У. Фарра, Т. Уїтштейна й ін.

Відродження й новий погляд на проблему людського капіталу на національних теренах започаткували і продовжують розвивати такі вчені, як О. Амосов, О. Амоша, В. Бессєдін, А. Гальчинський, В. Геєць, М. Герасимчук, А. Гриценко, В. Гришкін, В. Голіков, Н. Дєєва, С. Дорогунцов, М. Долішній, Ю. Зайцев,

Т. Заяць, Б. Кваснюк, В. Куценко, Е. Лібанова, І. Лукінов, О. Новікова, В. Онікієнко, Ю. Пахомов, В. Плаксієнко, Д. Полозенко, Л. Тимошенко, М. Чумаченко та багато інших.

Проте складності та суперечності проходження в українському просторі соціально-економічних процесів настільки динамічні, що ряд питань як теоретичного, так і методичного характеру потребує переосмислення й нового тлумачення. Перш за все, це стосується матеріально-технічної бази здійснення тих процесів, які в період розбудови соціальної держави з ринковим механізмом господарювання дістали назву соціалізаційних. Якщо раніше всі питання формування людського капіталу пов'язувалися виключно із соціальною сферою, то сьогодні з нею ідентифікують лише процес становлення людського потенціалу. Трансформацію останнього в людський капітал відносять до виробничої сфери, де набуваються навички, досвід і власне реалізується людський потенціал. Тому потрібна інтеграційна концепція господарського комплексу і механізму управління ним для керованого управління формуванням людського потенціалу і своєчасного його перетворення в людський капітал.

Метою статті є комплексне обґрунтування організаційно-економічного механізму регулювання стану й ступеня задіяння об'єктів сфер соціалізаційного комплексу на потреби соціалізації, який виходив би з реалій сьогодення й послаблював наявні негативи щодо формування й задіяння людського капіталу на задоволення індивідуальних і суспільних потреб у перспективі.

Нині в країнах із постіндустріальним характером розвитку економічна й соціальна сфера практично помінялися своїми місцями. Може не настільки очевидно з першого погляду, але все більш відчутним за проявом є факт певного переформатування господарського комплексу розвинених країн у напрямку становлення економіки як безпосередньої складової соціальної сфери. Адекватними цьому процесу є зміни сутності й призначення соціальної сфери, яка із суто поглинання економічних результатів починає у все більшій мірі визначати ресурсну базу виробничої сфери та межі її зростання й розвитку. За такого підходу сукупність об'єктів виробничої та соціальної інфраструктур, корисна діяльність яких полягає не у виробництві матеріальних благ та послуг, а в наданні окремим членам суспільства чи суспільству в цілому послуг, пов'язаних із засвоєнням знань, соціальних і культурних цінностей, оволодіння певними навичками практичної діяльності, інтернаціоналізацією певних норм, позицій і ролей, вироблення кожним індивідом власної системи ціннісних орієнтирів і настанов, перетворення й розвиток знань, здоров'я, культури, рівня і безпеки життя, соціального статусу слід вважати, на наш погляд, соціалізаційним комплексом.

Комплекс соціалізації доречно описувати сукупністю специфічних сфер суспільного буття, які створюють і забезпечують умови для просторової й часової соціалізації економіки в контексті соціального призначення держави. Вона поділяється на виробничу й соціальну. Перша активно формує, тобто створює матеріально-речові об'єкти національного господарства й забезпечує вторинну соціалізацію соціалізованої людини. Друга – виконує конгломерат функцій по первинній соціалізації людини та тієї її складової, що пов'язана з підтриманням соціального статусу громадян на різних етапах їх життєвого циклу.

За результатами досліджень кількість проблем у сфері задіяння потенціалу комплексу соціалізації зростає, а їх непрофесійне вирішення призводить до появи додаткових проблем, що ще більше ускладнює ситуацію, доповнюючи об'єктивні труднощі суб'єктивними. Як наслідок, некерованість соціалізаційним

комплексом набула на сьогодні перманентного характеру. Тривала відсутність обнадійливих соціальних результатів і тим більше втрата соціальних здобутків радянської доби є, на наш погляд, не стільки наслідком обставин, що історично склалися, скільки протиріччям між усе зростаючою необхідністю покращання добробуту й неспроможністю системи управління надати позитивного поштовху соціальним процесам.

Усі процеси розвитку здійснюються завдяки системі управління, внаслідок прийняття й виконання управлінських рішень. На жаль, багатьом управлінцям здається, що достатньо за допомогою команд керувати тими чи іншими процесами, і досягати необхідних на їх погляд результатів. Таке можливо, але на досить короткий час і, що головне, без ініціації внутрішніх імпульсів. Інтеграційна здатність управління, розрахованого на перспективу або результативні впливи, базується на сукупності даних, фактів, уявлень про предмет управління, зібраних і систематизованих у придатну для використання форму. Проте всю інформацію, яка пов'язана зі станом соціалізаційного комплексу й процесами соціально-економічного розвитку, довести до управління й використати в процесі продукування управлінських рішень через її великий обсяг сьогодні майже неможливо.

Для управління об'єктами комплексу соціалізації й оцінки управлінських впливів на них необхідні не всі дані щодо соціально-економічного розвитку, а лише та частина інформації, яка спеціально виділена із загального масиву характеристик за певними критеріями придатності.

Сфери первинної і вторинної соціалізації характеризують людське буття як процес їх певного поєднання й досягнення тим самим цілей соціально-економічного розвитку. І що головне, чинники сфер соціалізації виступають як індикаторами стану, так і концентратором зусиль, через який здійснюється вплив на ту чи іншу з них у цілях зміни в кращий бік. Отже, вони є не тільки категоріями теоретичного опису, а такою ж і мірою практичних дій щодо реалізації соціального призначення держави.

Управління комплексом соціалізації національного господарства передбачає реалізацію двох завдань, а саме узгоджений розвиток первинної і вторинної сфер соціалізації та виконання функцій із забезпечення позитивної динаміки цього комплексу.

За станом окремих соціалізаційних підкомплексів і соціалізаційного комплексу в цілому на одну й ту ж дату, а також за певний часовий проміжок виокремлюється подвійний результат. По-перше, він засвідчує результативність попередніх управлінських впливів, а по-друге, виступає інформаційним фундаментом нового управлінського циклу.

Така загальна модель зміни станів соціалізаційного комплексу, актуалізована процесами соціалізації національної економіки, дозволяє оперувати не категоріями, які властиві цілісному комплексу соціалізації, а поняттями, які характеризують певне поєднання потенціалів чи станів комплексів сфер первинної та вторинної соціалізації.

Конкретизація засад соціалізаційної діяльності на принципах виділення та організації управління поєднанням «комплекс сфери первинної соціалізації – комплекс сфери вторинної соціалізації» має відбуватися на підставі спеціально розробленого інструментарію, який би дозволяв відслідковувати не тільки фактичні стани, а й визначити міру їх наближення до еталонних, нормативних чи бажаних для певного етапу. Але цього для започаткування дієвої системи управ-

ління недостатньо. Зміст управлінської діяльності не може обмежуватися лише фіксацією станів того чи іншого підкомплексу соціалізації за певний відрізок часу. Необхідно не стільки оцінювати миттєві стани соціалізаційного комплексу, скільки продукувати управлінські рішення, здатні на ефективні впливи. Ці рішення мають бути не тільки сприйняті об'єктами управління, а й викликати в них змодельовані в рішеннях зміни.

Для виділення суто управлінської інформації щодо сфер комплексу соціалізації нами було проведено опитування серед фахівців, які займаються питаннями первинної і вторинної соціалізації в м. Дніпропетровську й ряді адміністративно-територіальних одиниць Дніпропетровської області, на предмет формування інформаційного блоку відповідних показників. Результати опрацювання зібраного матеріалу дозволили виділити чинники впливу на стан та розвиток сфер соціалізації. Такими щодо первинної сфери постали – міра участі держави у здійсненні первинної соціалізації дітей дошкільного віку порівнянно з сім'єю, охоплення дітей дошкільними закладами, кількість дітей дошкільного віку на одне місце в дошкільному закладі, кількість учнів на одного вчителя в загально-освітніх навчальних закладах, кількість прийнятих до ПТНЗ по відношенню до відносно бажаючих набутти професію, кількість студентів на 10 000 осіб, коефіцієнт дитячої смертності, питома вага місцевих бюджетів за видатками у ВВП, показник умовного здоров'я, калорійність харчування на одну особу за добу, а вторинної – кількість малих підприємств на 10 000 осіб, середньорічна кількість працюючих у розрахунку на одне мале підприємство, співвідношення середньої місячної заробітної плати та вартості робочої сили, питома вага молоді (у віці до 30 років) засудженої за злочини, рівень безробіття за методологією МОП, частка оплати праці у ВВП, питома вага ВВП, створеного у сфері послуг, кількість працюючих на одного пенсіонера, середня на душу населення сума коштів зведеного бюджету країни на охорону здоров'я, ступінь зносу основних фондів.

Інструментарні засоби діагностики стану та розвитку соціалізаційного комплексу мають бути здатними не тільки відтворювати в зрозумілому вигляді об'єктивну реальність, а й служити засобом виявлення осередків кризи.

Соціалізаційний комплекс у період 1990–2001 рр. зазнав значної рецесії й тільки впродовж 2002–2009 рр. відновив свій потенціал.

Основне завдання, яке стоїть перед суспільством, полягає в наданні пересічному громадянину знань та навичок для забезпечення власної життєдіяльності. Динаміка розвитку первинної сфери соціалізації підтверджує факт виконання цієї функції. Але це половина завдання щодо соціального призначення держави. Знання й навички треба реалізувати в продуктивній діяльності. Але сфера вторинної соціалізації відстає в розвитку й формує тим самим напруження в суспільстві через проблему зайнятості й логічно поділ суспільства на добробутно-спроможних і не здатних вирішувати питання самостійно. Існування в суспільстві суттєвого протиріччя, суть якого полягає в існуванні розриву між потребами населення в самореалізації своїх життєвих потенцій і обмеженими можливостями їх реалізації в межах існуючого соціального простору, очевидне.

За результатами діагностики дисонансом сприймаються рівень і динаміка такого чинника сфери первинної соціалізації, як «показник умовного здоров'я» і двох чинників сфери вторинної соціалізації – «кількість малих підприємств на 10 000 осіб» і «питома вага молоді (у віці до 30 років), засудженої за злочини, у відсотках до загальної кількості засуджених».

На сьогодні дійсно всі проблеми пов'язуються зі здоров'ям населення. Але звести їх виключно до системи охорони здоров'я було б необачно. Від неї зале-

житть близько 40 %, а все інше – це власне здоров'я людини та здоров'я батьків, умови проживання й праці, умови відтворення працездатності тощо [1, с. 215]. Саме ці вихідні чинники визначають навантаження на заклади охорони здоров'я.

Кількість малих підприємств в Україні недостатня для посилення їх ролі в соціалізаційних процесах. За наявною кількістю робочих місць вони спроможні забезпечити зайнятість тільки кожного десятого із працюючих, тоді як у країнах Західної Європи – кожного другого або третього [2]. На наш погляд, їх розвиток стримує невідпрацьованість до останнього часу організаційних і правових основ регулювання на місцевому рівні та досить слабка державна підтримка. Проведені нами опитування засвідчили потребу майже 80 % суб'єктів малого бізнесу в наданні податкових пільг і близько 50 % – в отриманні пільгових кредитів під готові проекти.

Щодо молоді, то мова не йде суто про кримінальну сторону питання. Це взагалі проблема молоді в сучасний період. Чомусь у центрі уваги законодавчої й виконавчої гілок влади перебувають пенсіонери, а не молодь. Треба розуміти, що пенсіонери перебувають у такій фазі життєвого циклу, коли в них є все майже для життєдіяльності (житло, влаштовані діти, садові чи то присадибні ділянки, пенсія, соціальні допомоги, транспорт, пільги й т. ін.). На відміну від них молодь усього перерахованого в більшості випадків не має, до того ж внаслідок ситуації, що склалася в первинному секторі соціалізації, особистісний трудовий потенціал молодих спеціалістів не завжди відповідає запитам роботодавців. За розрахунками кількість робочих місць, які займають пенсіонери, в 6–7 разів перевищує потреби в них молоді. Зрозуміло, що виключення молоді людини зі сфери вторинної соціалізації означає повне розчарування, крах надій і підштовхування до протесту різними способами [3].

Процес виведення регуляторної політики держави щодо підприємства із пригніченого стану, як і вирішення проблеми здоров'я, не говорячи вже про систему охорони здоров'я, потребують ґрунтовного системного опрацювання.

Висновки. Більш-менш очевидно, що наявний інструментарій виявлення змін у соціалізаційному комплексі й викликаного ними соціального руху пережив свій час. Його методологічна база суттєво звузилася й продовжує зменшувати діапазон ефективного застосування. Засоби, способи й методи вирішення сучасних соціальних проблем, які базуються на використанні потенціалу соціалізаційного комплексу країни, мають відповідати складним умовам сучасного життя, бути зорієнтованими на невизначеність та динамічність соціальних процесів.

Вочевидь, в суспільстві існує протиріччя, суть якого полягає в суттєвій різниці між потребами населення в самореалізації своїх життєвих потенцій і обмеженими можливостями їх реалізації в межах існуючого соціального простору. Усі дії стосовно започаткування ефективної системи управління розвитком соціалізаційного комплексу пройшли апробацію в 2010-2011 рр. у ряді управлінь Дніпропетровської обласної державної адміністрації під час збалансування деяких розділів програми соціально-економічного розвитку на період до 2015 р.

Бібліографічні посилання

1. **Гришкін О. В.** Соціалізація економіки України: теорія, методологія, перспективи : монографія / О. В. Гришкін. – Д. : Пороги, 2005. – 498 с.
2. Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. **Заюков І.** Проблеми та перспективи розвитку в Україні професійного навчання кадрів на виробництві / І. Заюков, Н. Коваль // Фінанси України. – 2008. – № 6. – С. 80–87.

Надійшла до редколегії 01.03.2012

О. Є. Сухай, Н. В. Гунчак

Львівський національний університет імені Івана Франка

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Висвітлено теоретико-методичні аспекти оцінки процесу інтелектуалізації економіки. На підставі проведених уточнень запропоновано концептуальну послідовність оцінювання рівня та ефективності розвитку інтелектуалізації економіки.

Ключові слова: інтелектуалізація, економіка, людський капітал, ефективність державної політики, мікрорівень, макрорівень.

Отражены теоретико-методические аспекты оценки процесса интеллектуализации экономики. На основании проведенных уточнений предложена концептуальная последовательность оценки уровня и эффективности развития интеллектуализации экономики.

Ключевые слова: интеллектуализация, экономика, человеческий капитал, эффективность государственной политики, микроуровень, макроуровень.

The theoretical and methodological aspects of evaluation process of intellectualization the economy have been elucidated. On the basis of the conducted clarifications have been proposed conceptual consistency of evaluation the level and efficiency of intellectualization of the economy.

Key words: intellectualization, economics, human capital, efficiency of public policy, micro level, macro level.

Сьогодні в Україні, як і в усьому світі, фокусується увага на питанні підвищення конкурентоспроможності національної економіки на основі активації процесу інтелектуалізації. Проте існує низка проблем, які гальмують перехід до якісно нового напрямку соціально-економічного розвитку з посиленою роллю людського капіталу.

Інтелектуалізація економіки є складною системною економічною категорією, методологія і оцінка якої потребує застосування системного підходу. Це обумовлено, по-перше, потребою в її характеристиці на різних рівнях управління – особи, підприємства, секторально-галузевому, регіональному та загальнодержавному; по-друге, необхідністю моніторингу і діагностики не лише в статичі, але й у динаміці, в структурному аспекті; по-третє, доцільністю визначення міри ефективності використання не настільки використовуваного капіталу, як реалізації інтелектуального потенціалу; по-четверте, необхідністю надання висновку щодо ефективності державної політики в аналізованій сфері; по-п'яте, формуванні висновку щодо ролі інтелектуалізації в процесі розвитку національної економіки.

На жаль, поки що немає чіткої методології емпіричного дослідження постіндустріального суспільства чи економіки знань, хоча певні кроки в цьому напрямі робляться. Зокрема, в Європейському Союзі було започатковано науковий проект з розробки системи показників, що дозволять оцінити рівень розвитку економіки знань країн-учасниць [1, с. 18].

Вагомий внесок у дослідження теоретичних аспектів оцінки інтелектуалізації економіки зробили такі вітчизняні та зарубіжні науковці: І. Демко, І. Лапшина, В. Порохня та В. Лось, М. Лесечко та О. Сидорчук, В. Савенко, Л. Лігоненко, К. Раїцкій, Л. Дублін і А. Лотка. Однак, виходячи із вивчення праць вищезазначених учених, не можна стверджувати про остаточну комплексну специфіку виміру інтелектуального потенціалу, що й зумовлює актуальність даної проблеми.

Подальше дослідження має на меті проаналізувати й узагальнити існуючі теоретико-методичні підходи до оцінювання рівня та ефективності розвитку інтелектуалізації економіки, сформулювати і обґрунтувати власні концептуальні основи даної проблеми.

Для окреслення методичних рекомендацій з підбору сукупності оціночних коефіцієнтів і показників, а також підходів до їх розрахунку варто розглянути теоретичні основи оцінювання розвитку інтелектуального капіталу як одного з домінуючих чинників зростання та державної політики щодо його регулювання і стимулювання.

Так, щодо нанорівня, а зокрема оцінки обсягів і ефективності використання людського капіталу, то так звана теорія споживчої діяльності була вперше розвинута неокласиками. Л. Дублін і А. Лотка обґрунтували модель грошової вартості особи (Va):

$$Va = \frac{Po}{Pa} \left[\sum_{x=a}^{\infty} V^{x-a} P_x (Y_x \times E_x - C_x) \right], \quad (1)$$

де V^{x-a} – вартість однієї грошової одиниці витрат через x -а років;

P_x – коефіцієнт ймовірності того, що особа доживе до віку x ;

Y_x – річний дохід працівника з часу x до $x+1$;

E_x – частка зайнятих з часу x до $x+1$; C_x – споживчі витрати особи з часу x до $x+1$ [2, с. 27].

Звідси вартість людського капіталу (так звана виробнича вартість особи (Ca)) у спрощеному вигляді може бути представленою як:

$$Ca = Va - \frac{1}{Pa \times V^a} \times V_0. \quad (2)$$

У праці [3, с. 42–52] аргументовано доводиться важливість покладення в основу оцінки ефективності регулювання процесів інтелектуалізації економіки інвестицій в розвиток людського капіталу. Автор визначає об'єктами інвестування працівника (носія людського капіталу), навчальний заклад, підприємство (мікрорівень), працедавця та національну економіку (макрорівень). Науковець пропонує в якості критерію прибутковості освіти закладати внутрішню норму віддачі від інвестування. Однак справедливо зазначити, що теоретичне моделювання вартості людського капіталу слугує лише базисом, деякою фундаментальною основою його оцінювання. Доцільно враховувати факт того, що вже при народженні у дві різні людини «закладено» різну величину особистих здібностей і можливостей, що закономірно коригуватиме й обсяги віддачі вкладеного в інтелектуальний потенціал капіталу. Аналогічно й щодо правильного обрання індивідуумом напряму фахової підготовки та професійного розвитку, впливу факторів зовнішнього середовища (зокрема дестимулюючих), якості отримуваних (незалежно від вартості) знань тощо.

Проблеми ефективності використання інтелектуального, кадрового та трудового потенціалу мікрорівня актуальні й на сучасному етапі розвитку вітчизняних наукових досліджень. Так, у праці І. Демко запропоновано трирівневу (складається з ресурсного, витратного та результатного підходів) послідовність аналізу використання трудового потенціалу підприємства, що завершується розрахунком інтегрального показника. Втім охарактеризований підхід більше спрямований на оцінювання ефективності праці та лише опосередковано враховує використання безпосередньо інтелектуального капіталу. Хоча й заслуговують на увагу виокремлені науковцем якісні індикатори потенціалу працівника: професійно-

кваліфікаційні, психофізіологічні, творчі (інноваційні), рівень інтелектуального розвитку, ініціативність, особисті вміння, трудова активність, рівень організації праці та її продуктивності [4, с. 6–10].

В. Порожня та В. Лось у праці «Моделювання впливу інтелектуального капіталу на інноваційний розвиток підприємства» при визначенні методу його оцінювання виокремлюють людський, організаційний та споживчий капітали. При цьому науковцями запропоновано плинність кадрів, стаж роботи, індекс та рівень спеціальної і загальної освіти, рівень витрат на підвищення кваліфікації і середньої заробітної плати в якості індикаторів людського капіталу. Організаційний капітал пропонується вимірювати обсягами впроваджених інновацій, забезпеченістю підприємства інформаційними технологіями, кількістю поданих заявок і патентів на винаходи, раціональністю корпоративної культури. Споживчий капітал має визначатися кількістю укладених угод, отриманих ліцензій, ринковою часткою і темпами її зростання, конкурентоспроможністю продукції [5, с. 46]. Проте аналізований підхід скоріше слугує доповненням методики оцінювання рівня інтелектуально-кадрового забезпечення на мікрорівні.

Оцінювання ефективності політики розвитку інтелектуалізації економіки може стосуватися й такого її аспекту, як оптимальність формування інтелектуальної інфраструктури. Вважаємо, що тут можна скористатися (взяти за основу) результатами досліджень М. Лесечка та О. Сидорчука [6, с. 152–153].

О. Сухим зроблено спробу удосконалити методику вимірювання результатів поєднання людського та фізичного капіталу в різних часових періодах. Результатом натомість стало обґрунтування висновків щодо необхідності застосування різних інструментів та методів для оцінювання ефективності використання інтелектуального капіталу за різних систем господарювання, зокрема в низько капіталізованих економічних системах [7, с. 186–216]. Попри відсутність конкретних моделей, адекватних для проведення відповідної оцінки, все ж розділяємо об'єктивне існування таких особливостей і вважаємо, що їх варто враховувати в якості зовнішніх факторів впливу на обсяги формування і рівень реалізації інтелектуального потенціалу суспільства та економіки зокрема.

Як зазначає В. Геєць, до переліку складових, які характеризують інтелектуальний рівень суспільства, відносяться ресурси знань (матеріалізовані в основному капіталі, які визначають матеріальну культуру виробництва та рівень і культуру споживання вироблених товарів (послуг)). Складовими ресурсів знань є рівень культури і духовності населення, що може бути задіяним у створенні і практичній апробації сучасних технологій [8, с. 45]. Очевидно, що ці аспекти також можуть бути врахованими, зокрема при оцінюванні передумов формування і збільшення обсягів інтелектуального капіталу національної економіки.

Окремі спроби обґрунтування методології оцінювання обсягів та ефективності процесів інтелектуалізації економіки запропоновані вітчизняними науковцями при дослідженні системних проблем економічної безпеки держави. Взаємообумовленість безпеки та життєздатності держави як соціально-економічної системи, а відтак – важливість цих питань підсилює актуальність узагальнення методичних підходів оцінювання інтелектуалізації економіки. До вдалих спроб тут віднесемо дослідження В. Савенка. Науковець визначила такий перелік основних індикаторів ефективності державної політики у сфері інтелектуалізації економіки ,як: рівень та структура фінансування НДДКР, їх галузева та секторальна структура; науковість діяльності підприємницького сектору; кількість поданих та зареєстрованих патентних заявок в розрахунку на одиницю населення;

коефіцієнт розповсюдження; рівень віддачі та винагороди за використання об'єктів інтелектуальної власності; міра технологічної залежності та самозабезпеченості країни; рівень високотехнологічного експорту; коефіцієнт покриття імпорту експортом в торгівлі високотехнологічними товарами; рівень залежності економіки від зовнішніх ринків нематеріальних активів; стан інноваційної активності економічних агентів [9, с. 9].

Причому особливою перевагою досліджень саме у сфері безпеки держави на противагу її ефективності є обґрунтування не лише складу індикаторів, але й їх граничних (так званих порогових) значень, при перевищенні фактичних показників яких сигналізується про незадоволеність параметрів економічної безпеки держави. Відтак використання цих значень дозволяє робити висновки про міру ефективності державної політики в аналізованій сфері (як рівень відхилення фактичних показників від критичних).

Вважаємо, що достатнім потенціалом апробованості в аналізованій сфері характеризуються й результати досліджень у сфері макроекономіки та державного регулювання економіки, зокрема які стосуються встановлення методичних підходів до оцінювання ефективності державної політики.

Так, К. Раїчкій пропонує включати до системи оцінювання ефективності державного регулювання ринку показники за підсистемами: 1) загальна ринкова ситуація (фактичні та потенційні обсяги ринку, кількість учасників ринку та укладених угод, особливості кон'юнктури і підприємницького ризику); 2) рівень цін (обсяги та структура витрат, регіональні і видові особливості ціноутворення); 3) стан та рух товарної маси (обсяги господарської діяльності учасників ринку, потоварна структура доходу та ці показники у розрахунку на одиницю населення); 4) рівень розвитку ринкової інфраструктури (кількість посередників, матеріально-технічна база ринку, чисельність зайнятих, обсяги інвестицій); 5) соціально-економічний ефект та ефективність (обсяги і частка доданої вартості, частки основних показників розвитку галузі у загальних макроекономічних показниках, баланси попиту і ресурсів) [10, с. 79]. Втім, вказаний перелік показників скоріше характеризує обсяги ринку, тенденції його розвитку та їх раціональність.

Л. Лігоненко пропонує такі напрями для дослідження ефективності державної політики, як: 1) обсяги і динаміка ринку включно з порівнянням темпів зростання з національною економікою загалом; 2) міра соціально-економічної результативності (додаючи до усталених показників ефективності розвитку галузі динаміку доданої вартості та т. зв. податкомісткість обороту); 3) міра збалансованості ринку (показники ділової активності, співвідношення попиту та пропозиції; 4) якість структури ринку (раціональність структурних зрушень за обсягами діяльності суб'єктів ринку, його товарної структури); 5) рівень забезпеченості інфраструктурою включно з часткою тіньового сектору, розвиненістю інституцій охорони права приватної власності; 6) рівень монополізації та конкуренції на ринку (що також вважаємо дуже важливим аспектом ефективності державної політики у всіх сферах та напрямках економічної діяльності); 7) міра ділової активності суб'єктів ринку (обсяги інвестицій, курс акцій, динаміка інституціональних та реструктуризаційних змін) [9, с. 38–40]. Заслужує на увагу методичний підхід до розрахунку узагальнюючого показника ефективності державної політики як відношення різниці між платоспроможним попитом і наявною пропозицією товарів (послуг) до суми таких показників, як приріст запасів не реалізованих товарів (послуг), приріст запасів понаднормових товарів (послуг),

сума уцінок, сума сплачених штрафів, помноженого на оборотність оборотних активів [9, с. 41].

Розвиваючи методологічний базис оцінювання ефективності державної політики, О. Лігоненко визначає найбільш доцільні методи оцінювання, до яких відносить статистичні (групувань, структурних зрушень, трендові, коефіцієнти еластичності, співвідношення), нормативні, експертні, економіко-математичного та імітаційного моделювання, балансові. Об'єктивно, що у сфері інтелектуалізації економіки у вказану методику варто внести деякі уточнення. Принципова позиція полягає у визначенні часткових чи інтегральних показників ефективності державної політики як відношення позитивного економічного (або й соціального) ефекту до понесених витрат, а також витрат (внаслідок реалізації загроз), які відбулися в процесі розвитку інтелектуалізації національного господарства. Причому як в чисельнику, так і в знаменнику необхідно враховувати не лише витрати чи здобутки держави, але й всіх учасників інтелектуального ринку та суб'єктів його інфраструктури.

Аналіз наукових праць дозволяє стверджувати, що на сьогодні методичні рекомендації щодо оцінки рівня та ефективності розвитку процесу інтелектуалізації економіки розвинені фрагментарно.

Комплексність і системність аналізу не відкидає потреби урахування групи показників: (1) обсягів; (2) динаміки; (3) структури (чи рівня); (4) ефективності. Зокрема у сфері розвитку інтелектуалізації економіки до першої групи можна відносити показники потенційних та фактичних (включаючи тіньовий сектор) обсягів ринку об'єктів інтелектуальної власності, у тому числі в розрахунку на одного суб'єкта ринку, на одну гривню інвестованого в галузь капіталу, на одну особу наявного населення, кількість зайнятих в аналізованій сфері, обсяги податкових поступлень від господарської діяльності учасників ринку.

До показників структури або рівня доцільно включити структурні характеристики розвитку інтелектуалізації національного господарства, зокрема, за формами господарювання і власності, групами і видами об'єктів інтелектуальної власності, джерелами фінансування активів, територіальною концентрацією, часткою підприємств, що впроваджують нові технології, мірою монополізації та тінізації аналізованої сфери.

Третю групу показників доцільно сформувати з таких критеріїв ефективності як обсяги доходу в розрахунку на одного найманого працівника та на одну гривню власного капіталу; середні умовні коефіцієнти рентабельності власного капіталу та активів, доходності інвестицій, обсягів капіталізації інтелектуальної сфери, коефіцієнти реалізації економічного потенціалу та міри конкурентоспроможності галузі, середній рівень оплати праці, відношення позитивного економічного ефекту (збільшення обсягів господарської діяльності, приріст доданої вартості, витрат на оплату праці, податкових платежів) до загальних витрат суб'єктів системи регулювання процесів інтелектуалізації економіки.

До четвертої групи показників слід врахувати зміни найбільш вагомих індикаторів ефективності державної політики розвитку інтелектуалізації національного господарства. Важливим мірилом ефективності заходів, спрямованих на розвиток інтелектуалізації, може слугувати також кількість підприємств (організацій), що створюють та комерціалізують об'єкти інтелектуальної власності, які віднесені до переліку стратегічно важливих для регіону чи держави загалом.

Видається доцільним визначити таку концептуальну схему алгоритму оцінки рівня та ефективності розвитку інтелектуалізації економіки, як на *рис. 1*.



Рис. 1. Концептуальна послідовність оцінки рівня та ефективності розвитку інтелектуалізації економіки (запропоновано автором)

Зауважимо, що кількісний аспект аналізу ефективності регулювання розвитку процесів інтелектуалізації економіки стосується збільшення обсягів (загалом та в розрахунку на одного економічного агента) створення і комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності, кількості створених робочих місць та рівня оплати праці, розмірів податкових відрахувань до бюджетів усіх рівнів, показників ефективності фінансово-господарської діяльності та конкурентоспроможності на всіх рівнях економічних відносин у сфері інтелектуальної власності. Відтак ефективність політики формування економіки знань може вимірюватися коефіцієнтом ефективності як співвідношення податкових надходжень від підприємств, що здійснюють діяльність у сфері інтелектуальної власності, і виплаченої ними заробітної плати до витрат держави та інших суб'єктів на заходи, спрямовані на розвиток інтелектуальної сфери та її інфраструктури:

$$K_E = \frac{P_{IB} \times PK_1 + B_{ФОП} \times PK_2 + E_{IH}}{B_D + B_{IH} + B_C}, \quad (3)$$

де K_E – коефіцієнт ефективності державної політики стимулювання розвитку інтелектуалізації економіки;

P_{IB} – обсяги валового доходу суб'єктів ринку інтелектуальної власності, грн;

$B_{ФОП}$ – обсяги виплаченої заробітної плати суб'єктами ринку інтелектуальної власності, грн;

PK_1 та PK_2 – відповідно податкові коефіцієнти середнього розміру поступлень від оподаткування доходу та нарахувань на оплату праці суб'єктів ринку інтелектуальної власності;

E_{IH} – оцінений експертно інший позитивний ефект впливу інтелектуалізації на розвиток національного господарства, грн;

B_D і B_{IH} – відповідно витрати держави та інших суб'єктів на розвиток інтелектуальної сфери та її інфраструктури, грн;

B_C – втрати суб'єктів ринку інтелектуальної власності внаслідок недостатнього інституціонального забезпечення та захисту права власності, інших системних загроз у сферах комерціалізації, охорони та захисту об'єктів інтелектуальної власності.

Динамічно ефективність політики сприяння розвитку інтелектуалізації економіки (K_{E2}) може виражатися відношенням темпів зростання обсягу ринку інтелектуальної власності (I_P) до темпів зростання витрат держави і інших економічних агентів на розвиток інтелектуальної сфери та її інфраструктури (I_B):

$$K_{E2} = \frac{I_P}{I_B}. \quad (4)$$

Ефективність державної політики регулювання процесів розвитку інтелектуалізації економіки може проявлятися й співвідношеннями інших параметрів розвитку цієї сфери відносно головних макроекономічних характеристик (ВНП, національний дохід, загальні поступлення до бюджетів усіх рівнів, обсяги внутрішнього ринку тощо) як в статистиці, так і в динаміці.

Щодо процедурної складової системної оцінки ефективності політики в аналізованій сфері, то вона може здійснюватися у такій послідовності: 1) визначення цілей оцінки; 2) встановлення переліку параметрів, які підлягають оцінці; 3) збір та формування бази даних; 4) проведення оцінки з врахуванням початкових умов, бази порівняння та методів оцінки; 5) формування висновків та відповідних управлінських заходів. Запропонований перелік характеристик ефектив-

ності регулювання може й потребує доповнення роллю інтелектуалізації економічних відносин у розвитку території, галузі або економіки (збільшення кількості робочих місць, середньої заробітної плати, обсягів податкових надходжень до бюджетів), посилення міжрегіональної та міжгалузевої кооперації, покращення господарських зв'язків, задоволення інтересів суб'єктів макро-, мезо- та мікрорівня.

Висновки. Проведені дослідження дають змогу зробити висновок про відсутність єдиного системного підходу до оцінювання розвитку інтелектуалізації економіки. Наведені теоретичні міркування не можуть бути загальними концептуальними основами методології оцінювання інтелектуалізації національного господарства, а лише її підґрунтям. На наше переконання процес оцінки інтелектуалізації економіки стосується проходження таких її етапів: оцінка стану інтелектуалізації економіки (загальна характеристика функціонування і розвитку інтелектуальної сфери); характеристика динаміки процесу інтелектуалізації економіки (формулювання висновків відносно оптимальності тенденцій зміни головних індикаторів інтелектуалізації національного господарства); оцінка структурних змін в процесі інтелектуалізації економіки (оцінювання поточних структурних характеристик частки інтелектуального капіталу і результатів інтелектуальної творчої діяльності, а також визначення напрямів і динаміки структурних змін); аналіз ефективності інтелектуалізації економіки (оцінка ефективності політики стимулювання збільшення обсягів та удосконалення структури інтелектуалізації економіки), оподаткування внесків населення на цільове інвестування підприємств.

Бібліографічні посилання

1. **Другов О. О.** Інвестиційне забезпечення інтелектуалізації економіки України : монографія / О. О. Другов. – К. : УБС НБУ, 2010. – 284 с.
2. **Корицкий А. В.** Введение в теорию человеческого капитала / А. В. Корицкий. – Новосибирск : СибУПК, 2000. – 112 с.
3. **Лапшина І. А.** Розвиток людського капіталу України в процесі євроінтеграції : монографія / І. А. Лапшина. – Львів : Кальварія, 2008. – 332 с.
4. **Демко І. І.** Організація і методика аналізу ефективності використання трудового потенціалу підприємства : автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08. 00. 09 / І. І. Демко. – Львів : Львівська комерційна академія, 2011. – 21 с.
5. **Порохня В. М.** Моделювання впливу інтелектуального капіталу на інноваційний розвиток підприємства : монографія / В. М. Порохня, В. О. Лось. – Запоріжжя : Класичний приватний університет, 2010. – 176 с.
6. **Лесечко М. Д.** Соціальний капітал: теорія і практика : монографія / М. Д. Лесечко, О. Г. Сидорчук. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2010. – 220 с.
7. **Економічні системи** : монографія / за ред. Г. І. Башнянина. – Т. 2 – Львів : Вид-во Львівської комерційної академії, 2011. – 496 с.
8. **Економіка знань: виклики глобалізації та Україна** : монографія / під заг. ред. А. П. Гальчинського, С. В. Льовочкіна, В. П. Семиноженка. – Х. : ХФ НІСД, 2004. – 262 с.
9. **Споживчий ринок України: методологія дослідження та регулювання** : монографія / за заг. ред. Л. О. Лігоненко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 379 с.

Надійшла до редколегії 13.04.2012

УДК 330.111.4:001

Н. Є. Федорова

Український державний хіміко-технологічний університет

ФАКТОРИ РОЗВИТКУ НАУКИ ПІД ВПЛИВОМ ЕВОЛЮЦІЇ СУСПІЛЬСТВА

Проведено аналіз комплексу природно-кліматичних, соціокультурних, економічних та внутрішніх факторів, що впливають на розвиток науки як головної продуктивної сили суспільства на сучасному етапі.

Ключові слова: наука, суспільне виробництво, суспільно-економічний прогрес.

Проведен анализ комплекса природно-климатических, социокультурных, экономических и внутренних факторов, влияющих на развитие науки как основной производительной силы общества на современном этапе.

Ключевые слова: наука, общественное производство, общественно-экономический прогресс.

In article the analysis of a complex feral-climatic, socio-cultural, the economic and internal factors influencing development of a science as the basic productive force of a society at the present stage is carried out.

Key words: science, social production, socioeconomic progress.

У процесі формування та розвитку людської цивілізації роль науки як системи знань та специфічної сфери людської діяльності суттєво змінюється та ускладнюється. Це пов'язано з тим, що наука є невід'ємним компонентом процесу суспільного виробництва та одночасно являє собою структурний елемент культури. Будь-які зміни в суспільній свідомості, економіці, політиці позначаються на розвитку та функціонуванні науки та наукової діяльності. Тому прогрес суспільства та економіки не може не позначитися на прогресі науки, зміні її місця і ролі в суспільному устрої, і навпаки: розвиток науки зворотно впливає на всі сфери суспільного життя, виступає важливим фактором соціально-економічного прогресу.

У ХХІ столітті, яке одержало назву інформаційної ери в еволюції людства, роль науки як сфери суспільного виробництва стає чи не найважливішою в подальшому успішному розвитку цивілізації, найціннішим компонентом національного багатства. В наукових працях вітчизняних та закордонних авторів розглядаються лише окремі фактори, що сприяли її розвитку: внутрішні [6, с. 568] та економічні [1, с. 43; 4, с. 89; 7, с. 46]. Водночас деякі інші чинники, що впливають на розвиток системи знань в їхньому взаємозв'язку, залишаються поза увагою.

Автор ставить за мету проаналізувати головні чинники впливу на процес наукового пізнання та впровадження його результатів у господарську практику.

Розглянемо основні чинники, які сприяли становленню та розвитку науки, перетворенню її сьогодні на найголовніший фактор соціально-економічного прогресу людської цивілізації.

До першої групи факторів можна віднести природно-кліматичні умови існування і господарювання людини та суспільства.

На ранніх етапах розвитку людської цивілізації природа та її дари являли собою головну продуктивну силу: за допомогою земельного ресурсу та клімату

створювалася основна частина суспільного продукту, а сфера сільського господарства являлася пріоритетною в структурі первісних економічних систем. Але природа не завжди була «прихильна» до людини, процес господарювання постійно супроводжувався негативними кліматичними явищами, а кількість та продуктивність природних ресурсів, зокрема родючість земель, поступово зменшувалася. Це вимагало від людини поліпшення методів господарювання, вдосконалення виробничих відносин, що стимулювало накопичення знань про закони природи та суспільства, пошуку способів захисту від несприятливих зовнішніх умов господарювання та підвищення продуктивності людської праці.

Водночас в ході розширення економічної діяльності людини, особливо після завершення промислового перевороту, проблема обмеженості природних економічних ресурсів ще більше загострилася. Вияснилося, що для запасів окремих природних елементів існує своя границя виснаження, яка може включати або повне вичерпання ресурсів, або обмежене, пов'язане з екологічною безпекою – коли подальша розробка родовищ ставить під загрозу екологічну рівновагу, або, насамкінець, неможливість для суспільства платити за даний ресурс занадто високу ціну.

Негативний вплив людської господарської діяльності на оточуюче природне середовище викликало чергу глобальних проблем, які вимагають докорінної зміни існуючого способу виробництва, що можливо тільки завдяки появі принципово нових знань та впровадженню результатів наукового пошуку у виробництво.

До природно-кліматичних факторів розвитку науки можна також віднести зміну чисельності населення, оскільки людина є перш за все компонентом екосистеми, природною істотою. Відмінність її від інших живих істот планети полягає в більш розвинених потребах, що викликані складнішою розумовою та моральною (духовною) організацією. Якщо тварині властиві перш за все фізіологічні потреби, потреби в безпеці та деяким чином соціальні потреби, то людині окрім цього – інтелектуальні та духовні.

Чисельність населення планети постійно зростає, що викликано спроможністю людини пристосовувати зовнішнє природне середовище до задоволення своїх потреб, а також здатністю до розвитку, самовдосконалення. Зростання населення та його соціально-економічний розвиток призводить до зростання суспільних потреб, але одночасно створює умови до подальшого самовдосконалення, адже це дає можливість розширення продуктивних сил через кількісне та якісне поліпшення робочої сили, розвиток науки та культури.

Тобто перша, природно-кліматична, група факторів розвитку науки охоплює період від виникнення перших господарських систем до наших днів. Хоча природа в сучасній економічній системі вже не відіграє вирішальної ролі в процесі суспільного виробництва, актуальність розширення та вдосконалення знань про її закони на сьогоднішній день не підлягає сумніву. Зазначена група факторів, як і раніше, стимулює подальший розвиток науки, вимагаючи від людини лише зміни акцентів в проблематиці дослідження – від практики споживацького підходу до природи та її дарів до політики економічного природокористування.

Виходячи з цього, зворотний зв'язок природно-кліматичних факторів і науки полягає саме у використанні результатів наукових досліджень у напрямку пом'якшення негативного впливу людини на природу, вживання ресурсозбері-

гаючих технологій, обробки та використання відходів виробництва, налагодження системи виробництва за замкненим циклом і таке інше.

Друга група охоплює весь комплекс соціокультурних чинників розвитку людства.

Оскільки носієм наукового знання є людина, то стан її свідомості, ступінь розвитку соціальних умов її існування, безперечно, відбивається на інтенсивності і продуктивності наукової діяльності. Для виникнення і розвитку науки необхідний перш за все певний розвиток суспільних відносин, зокрема, розмежування розумової та фізичної праці, що тим самим відкриває можливість систематичних занять наукою та підвищує продуктивність наукової діяльності.

Не менш важливим фактором цієї групи є ступінь розвитку культури певного народу та людства в цілому. Взагалі культура – це сукупність виробничих, суспільних та духовних досягнень людей. Вона тісно пов'язана з матеріальним та духовним світом людини, поєднує всі суспільні процеси, визначає їх динаміку та спрямованість. До складу культури як сукупності цінностей можна віднести матеріальну та нематеріальну складові. Матеріальною складовою виступає сукупність економічних ресурсів та інші матеріальні компоненти національного багатства. Безперечно, цей елемент культури при своєму розвитку прямо та позитивно впливає на процес еволюції науки, оскільки створює матеріально-технічну базу економічної, зокрема наукової, діяльності людини.

Нематеріальна складова культури включає весь комплекс нематеріальних цінностей – мистецтво, релігію, духовність, мораль, традиції, світогляд і, насамкінець, науку як систему знань та нематеріальний компонент національного багатства. Отже, оскільки наука являє собою структурний елемент культури, розвиток останньої не може не вплинути на вдосконалення та розвиток наукової діяльності. Внаслідок культурного розвитку накопичуються духовні цінності, вдосконалюються методи пізнання та творчої діяльності людей, що сприяє інтелектуальному розвитку суспільства та, тим самим, еволюції науки. Окрім того, розвиток культури сприяє формуванню особливого світогляду людини, що дозволяє вільно сприймати наукові досягнення різних народів, тим самим об'єднуючи їх в єдину систему знань.

Але слід зазначити, що нематеріальна складова культури може й негативно впливати на розвиток науки, стримувати її розвиток. Оскільки культура формує світогляд людини, її традиційна та релігійна складові можуть штучно обмежувати свободу наукового пізнання. Через механізм догматизації окремих релігійних та інших постулатів може гальмуватися та припинятися розвиток тих гілок знань, які їм не відповідають. Окрім того, традиції та релігія можуть дискримінувати окремі групи населення за расовими, релігійними та іншими ознаками, що, як відомо, призводить до штучного скорочення продуктивних сил та негативно впливає на соціально-економічний розвиток суспільства і, зокрема, науково-технічний прогрес. Цей процес призводить до застою та деградації, оскільки реальна дійсність є складною та багатогранною, тому процес її пізнання не може обмежуватися розвитком лише однієї теорії або закономірності. Більше того, згідно з еволюційним підходом до процесу пізнання, об'єктивна істина може також еволюціонувати під впливом еволюції зовнішнього середовища, тому раз і назавжди незмінних істин майже не існує.

Слід зазначити, що розвиток науки без відповідного культурного прогресу неможливий та небажаний, оскільки знання без духовності може призвести не тільки до хижацько-утилітарного відношення до природи та самої людини, але

й до можливого самознищення людської цивілізації через незважене використання новітніх наукових відкриттів в інтересах окремих груп населення. Таким чином, прогрес моралі, культури, освіти та поліпшення якості життя призводить до збільшення ефективності науково-дослідницької роботи та використання її результатів. Гуманізація суспільного розвитку, відсутність дискримінації та експлуатації дозволяє розкривати науковий потенціал будь-якої людини та ефективно його використовувати з метою прискорення соціально-економічного прогресу.

Зворотний зв'язок соціокультурних факторів та науки полягає у тому, що прогрес науки дозволяє розвивати всі інші компоненти нематеріальної сфери суспільного виробництва перш за все через вивільнення робочого часу внаслідок автоматизації, вдосконалення засобів виробництва в соціокультурній сфері, поліпшення механізмів збереження, накопичення та розповсюдження культурних цінностей, що сприяє прискоренню соціально-економічного прогресу.

Таким чином, соціокультурні фактори на всьому протязі існування людської цивілізації чинили як позитивний, так і негативний вплив на процес еволюції науки, але на сучасному етапі вони являють собою важливу умову наукового прогресу та виступають потужним потенціалом для його розвитку. При цьому дуже важливо синхронізувати темпи розвитку науки та суспільного світогляду, моральності, культури в цілому, адже випереджаючий розвиток науки без відповідного розвитку суспільної свідомості не гарантує використання нового знання на благо людства.

До наступної групи відносяться внутрішні фактори, тобто фактори саморозвитку науки.

Ще в 1844 Ф. Енгельс сформулював положення про прискорений ріст науки: «Наука рухається вперед пропорційно масі знань, успадкованих нею від попереднього покоління» [6, с. 568]. Розвитку науки властивий кумулятивний характер: на кожному історичному етапі вона підсумовує в концентрованому вигляді свої минулі досягнення, і кожен результат наукового пізнання поповнює її загальний фонд. Кожна конкретна структура наукового мислення після свого твердження відкриває шлях до екстенсивного розвитку пізнання, до його поширення на нові сфери реальності. Однак нагромадження нового матеріалу, що не піддається поясненню на основі існуючих схем, змушує шукати нові, інтенсивні шляхи розвитку науки, що приводить час від часу до наукових революцій, тобто радикальній зміні основних компонентів змістовної структури науки, до висунування нових принципів пізнання, категорій і методів науки. Таким чином, відбувається історичне чергування екстенсивних та інтенсивних періодів розвитку, характерне для як науки у цілому, так і для окремих її галузей.

Всю історію науки пронизує складне діалектичне сполучення процесів диференціації та інтеграції. Освоєння все нових областей реальності і поглиблення пізнання приводять до диференціації науки, до дроблення її на усе більш спеціалізовані області знання; разом з тим потреба в синтезі знання постійно знаходить вираження в тенденції до інтеграції науки.

Таким чином, наукове пізнання – це процес деяким чином самозростаючий та самовдосконалюючий, що характеризується нелінійним розвитком. Це додатково ускладнює проблему оцінки соціально-економічних наслідків наукового відкриття, особливо фундаментального, яке може позначитися на розвитку інших гілок знань.

До останньої групи можна віднести весь комплекс економічних факторів прогресу в цілому та прогресу науки зокрема.

Оскільки одним з аспектів дослідження науки можна вважати розгляд її як невід'ємного компонента економічної системи, тому прогрес економіки не міг не вплинути на подальший розвиток та вдосконалення науки. Виходячи з того, що ознаками будь-якої системи (і економічної зокрема) є цілісність, впорядкованість та взаємопроникнення її елементів, кожна із складових економічної системи впливає на інші її компоненти, водночас випробовуючи на собі їх зворотний вплив. Таким чином, прогрес науки та соціально-економічний прогрес нерозривно поєднані між собою, тому важливо визначити, які саме економічні фактори представляють собою рушійну силу соціально-економічного прогресу взагалі та прогресу науки зокрема.

Як відомо, головною рушійною силою соціально-економічного прогресу виступає зростання суспільних потреб. Одночасно цей фактор є й головною причиною виникнення науки як сфери суспільного виробництва. Тому необхідно визначити основні фактори зростання та ускладнення суспільних потреб.

Головною причиною дуже повільних темпів суспільно-економічного прогресу, у тому числі й наукового, на ранніх етапах розвитку людських суспільств була замкненість, тобто відсутність зовнішніх зв'язків з іншими цивілізаціями та суспільствами. Така ситуація спричинювала не тільки відсутність вигод від використання поділу праці, а й до «консервації» суспільних потреб, і, як наслідок, стримування прогресу у широкому розумінні. Завдяки розвитку системи комунікацій, одним з перших етапів якого стали великі географічні відкриття, зміцнювалися зв'язки між людьми, що автоматично викликало зростання суспільних потреб.

Нові споживчі (кінцеві) потреби виникають головним чином внаслідок контакту споживача з іншими людьми, сприйняття рекламного продукту, дії засобів масової інформації, зміни кількості та якості пропозиції товарів на ринку. Потреби виробництва зростають та ускладнюються внаслідок нових наукових відкриттів, що спричиняють моральну зношеність основного капіталу та технологій. Тобто поява та вдосконалення системи комунікацій (транспорту, зв'язку) дозволила підвищити швидкість та збільшити відстань передачі як матеріально-речового втілення нового знання (нового товару, або товару з новими якостями), так і інформації, що спричинило полегшення доведення інформації про новий продукт, технологію або самого товару до споживача.

Слід зазначити, що поліпшення системи комунікацій впливає на розвиток науки не тільки опосередковано, через зростання суспільних потреб, а й прямо, тобто є внутрішнім фактором саморозвитку науки. Розвиток комунікацій дозволяє використовувати в науковому пошуку інтелектуальні здобуття інших науковців, об'єднувати спільні зусилля на досягнення наукового результату, поліпшувати якість обробки інформації за допомогою комп'ютерних систем. В свою чергу, розвиток науки чинить зворотний вплив на вдосконалення системи комунікацій за допомогою наукових відкриттів.

Таким чином, зростання суспільних потреб, зумовлене розвитком системи комунікацій під впливом використання нових знань, створює імпульс суспільному виробництву, що націлене на задоволення суспільних потреб. Цей процес викликає подальше зростання проміжних суспільних потреб у вигляді економіч-

них ресурсів та нових технологій, що у кінцевому підсумку стимулює соціально-економічний прогрес. Тобто нові товари або товари з новими якостями із предметів розкоші перетворюються в предмети першої необхідності, поліпшуються умови виробництва, рідкісні економічні ресурси використовуються більш ефективно і т. ін., внаслідок чого зростає суспільний добробут.

У свою чергу, соціально-економічний прогрес призводить до поліпшення якості наукового пошуку через:

- збільшення кількості зайнятих у сфері наукових досліджень, що внаслідок НТП було вивільнено із сфери основного виробництва;
- покращення системи державного фінансування науки внаслідок зростання ВВП та доходів державного бюджету;
- підвищення рівня суспільної свідомості, широти поглядів внаслідок соціокультурного прогресу.

Висновки. Наведений підхід дозволяє дослідити прогрес науки у тісному взаємозв'язку з еволюцією інших сфер суспільного життя: природно-кліматичних умов, соціокультурних, економічних факторів, кожен з яких не тільки впливає на всі інші компоненти, а й випробовує на собі зворотний вплив з боку наукового прогресу. Кожен із наведених факторів чинить неоднозначний та неоднаковий вплив на науковий прогрес, у той же час і зворотний вплив науки на зазначені фактори також індивідуальний. Цю обставину необхідно враховувати при аналізі проблеми нарощування та оптимального використання наукового потенціалу України.

Метою подальшого дослідження буде виступати аналіз місця і ролі науки в сучасній економічній системі.

Бібліографічні посилання

1. **Гончаров Ю.** Научный потенциал как фактор развития инновационно-инвестиционной системы Украины / Ю. Гончаров, А. Касич // Экономика Украины. – 2007. – № 3. – С. 42–51.
2. **Иванова Н. И.** Сопоставление мировых и российских тенденций развития науки и инновационной деятельности / Н. И. Иванова // Инновации. – 2003. – № 4. – С. 7–10.
3. **Гринев Б. В.** Инноватика / Б. В. Гринев, В. А. Гусев. – Х. : Институт монокристаллов, 2004. – 452 с.
4. **Катаєв О.** Підходи до управління інноваційною діяльністю науково-освітнього комплексу / О. Катаєв // Економіка України. – 2007. – № 1. – С. 88–93.
5. **Кудров В.** Научно-технический потенциал и механизм его реализации / В. Кудров. – М. : Наука, 1988. – 151 с.
6. **Маркс К.** Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – Т. 1.
7. **Новицкий В.** Императивы инновационного развития / В. Новицкий // Экономика Украины. – 2007. – № 2. – С. 45–52.

Надійшла до редакції 10.03.2012

М. М. Філон*Одеська національна академія зв'язку імені О. С. Попова***МЕТОДОЛОГІЯ АНАЛІЗУ РИНКІВ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПОСЛУГ****Визначено кількісно-якісні критерії та показники аналізу ринків телекомунікаційних послуг.***Ключові слова:* аналіз, ринки телекомунікаційних послуг, критерії, показники, параметри.**Определены количественно-качественные показатели анализа рынков телекоммуникационных услуг.***Ключевые слова:* анализ, рынки телекоммуникационных услуг, критерии, показатели, параметры.**The article examines the quantitative and qualitative data of market analysis of telecommunication services.***Key words:* analysis of the markets of telecommunications services, the criteria, figures, the parameters.

Побудова системи регулювання в сфері телекомунікацій України, яка започаткована в 2005 році, проходить поступовий шлях розвитку та удосконалення. В останні роки Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації України (НКРЗІ) – регуляторний орган [1], концентрує свою діяльність на впровадженні європейських принципів управління конкуренцією та тарифоутворення. Насамперед це стосується організації регулювання сферою відповідно до визначення ринків телекомунікаційних послуг та розробки пакетів нормативно-правових документів для аналізу цих ринків.

У теорії організації галузевих ринків [2] методологія проведення їх аналізу ключовим питанням є визначення ефективного співвідношення пропозиції та споживання. Специфіка сфери телекомунікацій полягає в тому, що розвиток конкурентних умов значно залежить від своєчасного виявлення регулятором домінантів, які можуть заважати виходу на ринки конкурентам, з одного боку, а з іншого – недопущення регуляторним органом існування надто великої кількості операторів, коли діяльність кожного з операторів стане малоефективною.

Очевидною проблемою в цих питаннях стає визначення та формування методології аналізу ринків телекомунікаційних послуг з урахуванням галузевих особливостей. Головною проблемою аналізу ринків телекомунікаційних послуг є визначення стану та якості конкурентного середовища, наявності або відсутності домінуючих операторів, їх ринкової ваги для прийняття обґрунтованих рішень щодо застосування регуляторних дій. До регуляторних дій у сфері телекомунікацій згідно з [1; 3; 6] відносяться:

- розвиток конкурентного середовища (збільшення кількості операторів телекомунікацій, які надають послуги на відповідних ринках телекомунікаційних послуг);
- встановлення тарифів (цін) на телекомунікаційні послуги, які підлягають регулюванню з боку держави;
- визначення домінуючих операторів телекомунікацій та обмеження їх впливу на ринках послуг тощо.

Проте сьогодні в теоретико-методологічній та правовій базі сфери телекомунікацій майже відсутні документи, які чітко визначають методологію аналізу ринків телекомунікаційних послуг та етапність роботи НКРЗІ.

Отже, метою статті є дослідження та удосконалення принципів та критеріїв аналізу ринків телекомунікаційних послуг в умовах розвитку конкуренції.

При здійсненні аналізу ринків телекомунікаційних послуг необхідно використовувати як типові методи досліджень ринків – методи збору інформації (рис. 1) та методи аналізу інформації (Pest-Аналіз, ABC (XYZ), матрицю життєвого циклу галузі, метод аналогії (подібності) ринків, SWOT-аналіз, бенчмаркінг, контент-аналіз документів тощо, так і статистичні методи, основані на збиранні та обробці формалізованих даних звітності [2].

МЕТОДИ ЗБОРУ ІНФОРМАЦІЇ	
Первинні джерела інформації	
Якісні дослідження: – Експертні інтерв'ю – Інтерв'ю під легендою – Формалізована звітність	Кількісні дослідження: – Спостереження – Аналіз прайсів – Аналіз моделі
Вторинні джерела інформації (кабінетне дослідження)	
Внутрішні джерела інформації: фінансові звіти, аналіз продажу, постачань, маркетингова статистика: – ЗМІ – Прайси, каталоги – Інтернет – Законодавча база – Інформація з виставок	Зовнішні джерела інформації: – Дані ТПП, видання асоціацій – Галузеві довідники – Дані виробників – Галузеві бази даних – Державна статистика (загальна)

Рис. 1. Матриця збору інформації для аналізу ринків телекомунікаційних послуг

Дослідження роботи європейського регуляторного органу [5] довело, що при аналізі й оцінці стану конкурентного середовища на ринках телекомунікаційних послуг в якості первинної інформації повинні використовуватися:

- дані державної статистичної звітності, що характеризують діяльність операторів;
- відомості, отримані від податкових, митних і інших державних органів, органів місцевого самоврядування;
- відомості, отримані від фізичних і юридичних осіб;
- результати товарознавчих експертиз, висновків спеціалізованих організацій, а також окремих фахівців і експертів;
- дані відомчих і незалежних інформаційних центрів і служб;
- дані об'єднань споживачів і об'єднань виробників;
- повідомлення засобів масової інформації;
- дані власних досліджень антимонопольного органу й дані антимонопольних органів інших держав;
- дані маркетингових, соціологічних досліджень, вибіркового опитувань і анкетування господарюючих суб'єктів, громадян, громадських організацій;
- технічні умови й інші нормативи;
- звернень фізичних і юридичних осіб до регуляторного органу;
- дані інших джерел.

На підставі цього можна сказати, що інформаційно-аналітична система аналізу ринку телекомунікаційних послуг, яка має використовуватися в НКРЗІ, повинна передбачати можливість збору неформалізованих даних у вигляді текстових файлів, статей, зображень (відсканованих статей, копій листів тощо), проіндексованих таким чином, щоб при запиті інформації про визначені в реєстрі телекомунікаційні послуги надавати доступ до зібраної інформації про певну послугу.

Для проведення аналізу визначених ринків необхідні два види даних:

- результати ринкових досліджень, проведених регулятором або на його замовлення;
- інформація у вигляді формалізованої звітності, що отримана від операторів, провайдерів телекомунікацій, провайдерів послуг Інтернет, як регуляторна вимога (у вигляді прийняття рішення з боку НКРЗІ про перелік і порядок звітності суб'єктів ринку телекомунікаційних послуг).

У [6] НКРЗІ визначає головним принципом регулювання ринків телекомунікаційних послуг попереднє «ex-ante» регулювання. Це достатньо обмежує глибину проведення аналізу, тому, на нашу думку, більша ефективність від аналізу ринків може бути досягнута завдяки використанню додаткового методу «ex-post», тобто процедури визначення ринку, яка обґрунтована на фактологічному матеріалі вже минулих конкретних ситуації та/або події, що відбулися на телекомунікаційному ринку, та на які не матимуть впливу майбутні події та зміни аналізованого випадку.

Для проведення аналізу ринків за принципом «ex-post» пропонується впровадження організації діяльності НКРЗІ в три етапи:

Перший етап – визначення й виділення тих ринків телекомунікаційних послуг, які підлягають специфічному регулюванню або підпадають під визначення часових або предметних рамок.

Другий етап передбачає аналіз ринків з метою виявлення умов ефективної конкуренції або виявлення операторів, які мають значну ринкову частку з одночасним домінуванням над іншими учасниками ринку. Оператор вважається таким, якщо займає домінуюче становище, якщо він має таке економічно сильне положення (позиції на ринку), яке дозволяє йому поводитися в значному обсязі незалежно від конкурентів, клієнтів і, в остаточному підсумку, користувачів.

Третій етап передбачає встановлення заходів у вигляді «інструментів регулювання», тобто накладення на домінуючих учасників ринку специфічних зобов'язань, які можуть вирішувати актуальні й потенційні проблеми, що пов'язані з конкуренцією. В залежності від існуючих результатів регулювання на відповідному ринку, нові зобов'язання можуть повторюватися, змінюватися (посилюватися або ставати більш м'якими) або припинятися.

Згідно з нормами європейських директив ця процедура визначення ринку реалізується органами з питань захисту конкуренції на базі кількісних і якісних досліджень, які провів регуляторний орган у галузі телекомунікацій.

Форми звітності (тобто список параметрів статистичної та аналітичної звітності), які необхідні для отримання (збирання) даних для аналізу мають розроблятися за принципом «ex-post» та постійно переглядатись.

Процедура аналізу ринків та умов конкуренції на ринку повинна надавати регуляторному органу роз'яснення щодо:

- існуючих умов конкуренції для визначення домінуючого становища окремих суб'єктів ринку;

– необхідності накладання на домінуючих операторів зобов'язань спочатку на оптових ринках телекомунікаційних послуг, а потім, якщо цього не досить, – на роздрібних.

Фактично процедура аналізу ринків та умов конкуренції на ринку є аналізом умов конкурентоспроможності. Для проведення аналізу й оцінки стану конкурентного середовища на відповідному ринку запропоновано такі етапи:

- визначення часового інтервалу дослідження ринків телекомунікаційних послуг;
- визначення диференціальних границь ринків телекомунікаційних послуг (за кожним видом окремо);
- визначення географічних границь ринків телекомунікаційних послуг (за кожним видом окремо);
- визначення складу господарюючих суб'єктів, що діють на ринку телекомунікаційної послуги;
- розрахунок обсягів ринку телекомунікаційної послуги і часток господарюючих суб'єктів на цьому ринку.

Аналіз умов конкурентоспроможності, яка існує на відповідному ринку, повинен показати чи виконані наступні критерії:

- відсутність бар'єрів постійного характеру входження на ринок;
- наявність на ринку незалежних тенденцій в напрямку зростання його конкурентоспроможності;
- достатність наявного конкурентного права для корегування недосконалості ринку.

Існують два типи суттєвих бар'єрів входження на ринок, що впливають на умови конкуренції, які панують на ньому: структурні бар'єри й правові та регуляторні бар'єри.

Оскільки у [6] відсутній механізм розрахунку більшості параметрів аналізу ринків телекомунікаційних послуг, в ході проведеного дослідження також було визначено основні критерії аналізу умов конкуренції на відповідних ринках телекомунікаційних послуг. Тому, для удосконалення існуючої в Україні методології аналізу ринків телекомунікаційних послуг пропонується введення оцінки з точки зору наявності конкуренції та достатності конкурентного права.

Наявності на ринках телекомунікаційних послуг тенденцій зростання конкурентоспроможності. Її можна оцінити на основі аналізу: ступеня концентрації ринку, рівня цінової конкуренції, подібності структури витрат операторів, подібності часток операторів на ринку, цінової гнучкості попиту та можливості збільшення надання послуг операторами.

Достатності конкурентного права для корегування недосконалості ринку, яка може бути оцінена на основі, яка відображається в існуванні ринку постійних, суттєвих недосконалостей, які легко виявити, але вимагають постійного моніторингу; визначенні ступеня дозрілості ринку (фази розвитку ринку), аналізу правових можливостей діяльності НКРЗІ, їх активності та результатів проведених розслідувань.

Крім того, для формування чіткого механізму здійснення аналізу ринків телекомунікаційних послуг було розроблено систему кількісно-якісних взаємопов'язаних критеріїв та параметрів (показників) їх оцінки.

Визначені кількісні критерії аналізу ринків телекомунікаційних послуг наведено у *табл. 1*.

Таблиця 1

Кількісні критерії та параметри аналізу ринків телекомунікаційних послуг

Критерії	Параметри/показники для оцінки відповідно до кожного виду ринку телекомунікаційних послуг
Частка оператора на ринку	– збільшення в часі ринкової частки оператора – збереження високої частки оператора
Технологічна перевага оператора	– розмір видатків на дослідження та розвиток операторів, разом з витратами на створення нових послуг – відносний розмір видатків на дослідження та розвиток операторів у співвідношенні до вартості продаж оператора на відповідному ринку – відносний розмір видатків на дослідження та розвиток конкретних операторів у співвідношенні до вартості активів цих підприємств
Рівень закупівельної спроможності	– ступінь концентрації продаж оператора – частка найбільших клієнтів у вартості продаж цього оператора або підприємств на ринку – розмір витрат на потенційну зміну оператора найбільшими клієнтами – сума витрат відмови клієнта від послуг попереднього оператора та витрат на початок використання послуг нового оператора
Доступ оператора до фондів ринків або фінансових ресурсів	– фінансова звітність операторів (баланс, звіт про фінансові результати, висновки аудиторів) – рівні (рейтинги) кредитної достовірності операторів, які надаються незалежними агентствами; – наявність фінансово стійких інвесторів у складі акціонерів операторів
Економічний масштаб (обсяг доходів)	– частка змінних витрат операторів – рентабельність сукупного майна оператора – кількість ринків послуг, на яких працює оператор – кількість послуг оператора на кожному ринку
Вертикальна інтегрованість оператора	– присутність оператора на оптових ринках – присутність оператора на роздрібних ринках – присутність оператора на оптових та роздрібних ринках
Мережа дистрибуції та продаж оператора	– кількість пунктів продажу послуг оператора; – розмір річних видатків оператора на промоцію та рекламу послуг – кількість клієнтів оператора у пропорції до одного пункту продажу/контакту з клієнтом

Визначені якісні критерії аналізу ринків телекомунікаційних послуг, який може бути проведений на підставі експертного оцінювання, наведено у *табл. 2*.

Таблиця 2

Якісні критерії аналізу ринків телекомунікаційних послуг

Критерії	Параметри/показники для оцінки відповідно до кожного виду ринку телекомунікаційних послуг
Відсутність потенційної конкуренції	– кількість попередніх входжень та спроб входжень на ринок з боку нових операторів; – наявні обмеження діяльності – наявність у операторів інфраструктури, яка дозволяє їм за короткий період часу (до 1 року) розпочати надання послуг на аналізованому ринку – втрачені витрати на побудову такої телекомунікаційної інфраструктури
Існування бар'єрів	– серйозні бар'єри входження нових операторів на ринок (загроза з боку потенційних нових операторів є нижчою, а конкуренція відбувається лише між операторами, які вже присутні на ринку); – визначення існування та суттєвості можливих бар'єрів для подальшого розвитку операторів, які вже присутні на ринку – ступінь використання телекомунікаційної інфраструктури, яка знаходиться в розпорядженні операторів та використовується ними для надання послуг на аналізованому ринку
Диверсифікація послуг	– рентабельність продаж оператора – розмір тарифів на послуги оператора – розмір витрат на надання послуг

Закінчення табл. 2

Критерії	Параметри/показники для оцінки відповідно до кожного виду ринку телекомунікаційних послуг
Існування конкуренції	– кількість добровільних відмов користувачів від послуг, які пропонуються на даному відповідному ринку операторами – рівень задоволеності клієнтів послугами, оцінений на підставі незалежних ринкових обстежень; – розмір середніх витрат у зв'язку з відмовою від послуги
Доступність та прийнятність інформації для користувачів	– рівень споживацької свідомості про ситуацію на ринку, який особливо стосується проблематики доступності інформації про різноманітність, якості та ціну продуктів і послуг, які пропонуються операторами, оцінений на підставі незалежних ринкових досліджень; – кількість тарифних планів, які застосовуються операторами – кількість змін тарифних планів або способу нарахування оплати послуг – кількість спеціальних пропозицій, промоцій та знижок, які пропонувалися впродовж останнього року операторами
Нааявність антиконкурентних дій або процедур зловживання домінуючим становищем	– кількість клієнтів оператора, які очікують на виконання замовлення або початок надання послуги – середній та максимальний час очікування клієнта на виконання замовлення або початок надання послуги – кількість клієнтів, яким оператори відмовили в наданні послуг або укладенні договору або не розпочали надання послуг у передбачуваний термін; – кількість скарг на антиконкурентних дій операторів, які надійшли за період останнього року НКРЗІ

Висновки. Розроблена система кількісно-якісних показників аналізу ринків телекомунікаційних послуг дозволяє:

- здійснювати комплексний «ex-ante» і «ex-post» аналіз, що значно поглиблює результати діяльності регуляторного органу та надає більш точні вихідні дані для прогнозування розвитку ринків телекомунікаційних послуг;
- визначити додаткові кількісно-якісні параметри оцінки ринків телекомунікаційних послуг, які на сьогодні не враховані в нормативно-правовій базі роботи регулятора;
- створити передумови для розробки методології оцінки ефективності функціонування ринків телекомунікаційних послуг з точки зору визначення достатньої кількості операторів, які мають функціонувати в сфері телекомунікацій.

Бібліографічні посилання

1. Закон України «Про телекомунікації» від 18 листопада 2003 р. № 1280-IV // Офіційний вісник України. – 2003. – № 51. – Ст. 26–44.
2. Луис М. Б. Кабраль Организация отраслевых рынков / Кабраль М. Б. Луис. – Мн. : ООО «Новое знание», 2003. – 355 с.
3. Рішення Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації України «Про схвалення Переліку ринків телекомунікаційних послуг» від 25.09.2008 р. № 1140.
4. Методики визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку. Затверджена розпорядженням Антимонопольного комітету України від 5 березня 2002 р. № 49-р, зареєстрована в Міністерстві юстиції України 1 квітня 2002 р. за № 317/6605.
5. European Regulators Group (ERG) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.erg.eu.int>
6. Рішення Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації України № 444 «Про затвердження Порядку аналізу ринків послуг пропуску трафіка та визначення операторів телекомунікацій з істотною ринковою перевагою» від 25.08.2011.

Надійшла до редакції 14.05.2012

УДК 330.341

***О. Й. Шевцова, **С. В. Качула**

**Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара,*

***Дніпропетровська державна фінансова академія*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ

Висвітлено основні теоретичні засади фінансового механізму розвитку людського потенціалу та визначено концептуальні засади його удосконалення в Україні.

Ключові слова: людський потенціал, фінансовий механізм розвитку людського потенціалу, інструменти, важелі.

Освещены теоретические основы финансового механизма развития человеческого потенциала и определены концептуальные направления его усовершенствования в Украине.

Ключевые слова: человеческий потенциал, финансовый механизм развития человеческого потенциала, инструменты, рычаги.

The article is deals with the basics of the financial mechanism for human potential and defines the conceptual prospect of its development in Ukrainian context.

Keywords: human potential, financial mechanism of human development, instruments, levers.

Виклики сучасності в умовах глобалізації та безальтернативність інноваційного шляху розвитку країни потребують розвитку та активного задіяння людського потенціалу суспільства. Вихід із фінансово-економічної кризи пов'язується насамперед із підвищенням значення людського фактора у суспільному відтворенні. Водночас при цьому виникає проблема розвитку як кількісних, так і якісних характеристик людського потенціалу суспільства.

Стрижневим поняттям концепції людського розвитку є людський потенціал, який є основою реалізації економічної активності людей та досягнення їх добробуту. Доцільність удосконалення фінансового механізму людського розвитку, який сприяв би зміцненню, відтворенню і ефективному використанню людського потенціалу в Україні, зумовлена його значенням у зростанні конкурентоспроможності економіки, підвищенні рівня життя населення, необхідності зменшення майнового розшарування суспільства.

Проблемам розвитку людського потенціалу присвятили свої праці такі українські вчені: Л. Антошкіна, В. Антонюк, Т. Боголіб, І. Бондар, Л. Безтелесна, О. Грішнова, В. Куценко, Е. Лібанова, О. Новікова, О. Стефанишин та інші. Дослідження, пов'язані з фінансовими механізмами розвитку, є предметом вивчення таких вітчизняних науковців, як І. Запатріна, Л. Лазебник, І. Лютий, Л. Лисяк, М. Крупка, С. Онишко, В. Тропіна, І. Чугунов та інших. Науковці розглядають окремі фінансові механізми та фіскальні методи регулювання щодо реалізації соціальної функції держави. Водночас у науковій літературі відсутній системний аналіз особливостей функціонування фінансового механізму забезпечення розвитку людського потенціалу України. У зв'язку з цим обґрунтованою є необхідність дослідити процес розвитку людського потенціалу через удосконалення фінансового механізму.

Метою статті є розробка концептуальних засад та визначення особливостей фінансового механізму розвитку людського потенціалу в Україні.

Більш глибоко зрозуміти сутність фінансового механізму дозволяє загальна теорія механізмів, започаткована французькими економістами Ш. Рістом, А. Шеклі, А. Кульманом [1]. Господарський механізм розглядається вченими як сукупність механізмів, що регулюють відносини власності, техніко-економічні, організаційно-економічні та товарно-грошові відносини [2, с. 229]. Фінансовий механізм характеризується як «складова частина господарського механізму, сукупність форм і методів за допомогою яких забезпечується здійснення широкої системи розподільчих відносин, утворення доходів і нагромаджень, формування і використання централізованих і децентралізованих фондів грошових засобів» [3, с. 402]. Ідентифікувати фінансовий механізм можливо у разі, якщо вихідним імпульсом виступає фінансовий метод, інструмент, важіль. Таким чином, фінансовий механізм можна представити як сукупність різних форм і методів використання фінансів з метою забезпечення реалізації відповідної фінансової політики в межах економічної системи.

Враховуючи, що економічні явища є об'єктивними, то і механізми, які їх пов'язують – теж об'єктивні, і у той же час поєднання об'єктивних механізмів (політика) – суб'єктивне. Таким чином, фінансовий механізм поєднує об'єктивну та суб'єктивну сторони, де об'єктивна сторона – це дія об'єктивних економічних законів, які управляють механізмом, сукупність причинно-наслідкових зв'язків і категорій, а суб'єктивна сторона механізму – це діяльність усіх суб'єктів фінансових відносин на основі потреб, інтересів і цілей. Об'єктивна основа функціонування фінансового механізму змінюється, якщо в економічну сферу втручається держава, політика якої спрямовуватиме взаємовідносини між суб'єктами ринку з урахуванням державних інтересів.

Пізнання способу дії фінансових механізмів надає можливість зрозуміти логіку розвитку фінансових відносин в країні; прогнозувати їх розвиток; уникати створення ситуації протидії фінансових механізмів, які призводять до загального погіршення стану економіки, і, як наслідок – втрата людського потенціалу.

Аналіз наукової літератури дає змогу виокремити окремі функціональні підсистеми фінансового механізму: механізм фінансового забезпечення, механізм фінансового регулювання та інституціональний механізм, який створює організаційно-нормативні умови для стабільної роботи суб'єктів економіки у сфері фінансів і сприяє ефективній реалізації поставлених державою цілей і завдань.

Виходячи з аналізу сутності фінансових механізмів, фінансовий механізм розвитку людського потенціалу необхідно розглядати як систему імпульсів, стимулів, регуляторів, яка в змозі встановити певний порядок у фінансових відносинах, що виникають у процесі формування і використання особистісного потенціалу людини.

Тісний зв'язок фінансового механізму і розвитку людського потенціалу дозволяє виокремити й уточнити зміст основних елементів концепції формування фінансового механізму розвитку людського потенціалу, який включає: кадрове, технологічне, інформаційне і нормативно-правове забезпечення, призначене для організації, планування, стимулювання і контролю фінансових потоків з метою їх ефективного впливу на розвиток людського потенціалу відповідно до реальних потреб суспільства та наявних ресурсів.

Фінансовий механізм розвитку людського потенціалу має певну загальну модель: фінансові методи (планування, прогнозування, аналіз, облік, координація, регулювання, контроль), фінансові інструменти (грошові фонди, нормативне фінансування), фінансові важелі (прибуток установ соціальної сфери, фінансові санкції, орендна плата, ставки податків, ціни, кредити), форми і методи фінансових відносин (пряме фінансування, кредитування, інвестування, страхування, субсидування, дотування) та окремі компоненти механізму (кадрове, технологічне, інформаційне, нормативно-правове забезпечення).

Фінансове забезпечення полягає у виділенні певної суми фінансових ресурсів на розв'язання окремих завдань розвитку людського потенціалу. При цьому розрізняють забезпечувальну і регулятивну його дії. Забезпечувальна дія проявляється у встановленні джерел фінансування, тобто покриття повсякденних потреб і характеризує пасивний вплив фінансового забезпечення на розвиток людського потенціалу. Регулятивна дія здійснює вплив через виділення достатніх коштів та через конкретну форму фінансового забезпечення і характеризує активний вплив на об'єкт регулювання.

Дія фінансових інструментів здійснюється на основі загального підходу, характерного для всіх суб'єктів фінансових відносин (єдиний рівень оподаткування, кредитування, фінансування) селективного й диференційованого підходів.

Важелі впливу на розвиток людського потенціалу визначають характер дії фінансових інструментів, коригують цю дію та поділяються: за напрямом дії – стимули, санкції; за видами – норми й нормативи; за методологічними засадами – умови і принципи формування доходів, нагромаджень і фондів; умови і принципи фінансування і кредитування.

У сучасних умовах визнається, що серед складових фінансового механізму найефективнішими є важелі, які приводяться в дію через відповідні фінансові методи. Окрім того, фінансовий механізм розвитку людського потенціалу повинен мати відповідне правове, нормативне, інформаційне й організаційне забезпечення. При цьому фінансовий механізм розвитку людського потенціалу – це складна система, яка дозволяє розв'язувати соціальні проблеми. Він має також створювати необхідні умови для функціонування установ тих галузей, що забезпечують розвиток людського потенціалу, об'єктів соціальної інфраструктури.

Розглянута структура фінансового механізму розвитку людського потенціалу дозволяє виокремити дві взаємопов'язані підсистеми: функціональну і забезпечуючу. У загальному розумінні фінансовий механізм розвитку людського потенціалу – це взаємопов'язана система фінансових методів, фінансових важелів і форм організації управління фінансовими відносинами, за допомогою яких здійснюється формування, розподіл і використання фінансових ресурсів з метою їх ефективного використання і впливу на розвиток людського потенціалу.

Складові елементи фінансового механізму розвитку людського потенціалу мають бути систематизовані в якості тих чи інших його підсистем, зокрема: механізм розробки законодавчих та інших нормативних документів, механізми планування, регулювання, інвестування, оподаткування, нормування, фінансування, розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів, економічного стимулювання, економічного санкціонування, формування звітності, контролю тощо. На сучасному етапі розвитку зростає роль інформаційної складової у фінансовому

механізми, як підґрунтя швидкої реакції на ситуацію і при необхідності внесення коректив. Це означає, що поряд з традиційними інструментами – регуляторами, до уваги стали братись також нові – інформаційні інструменти, зокрема відкритість і доступність інформації про стан соціально-економічних процесів у цілому кожному члену суспільства.

Найвагомішою складовою фінансового механізму розвитку людського потенціалу є інструменти бюджетної політики.

Потреби суспільства у гармонійному поєднанні фіскального та регулюючого спрямування бюджету розширили його функціональне призначення. Він розглядається як дієвий, активний інструмент, виконуючий відтворювальну, регулюючу, стимулюючу, планову, фіскальну, соціальну функції, які визначають соціально-економічну сутність бюджету та його призначення. Бюджет є важливим інструментом впливу на розвиток економіки і соціальної сфери. Досягається це за допомогою різних важелів та інструментів: податків, регулювання бюджетної сфери, бюджетного фінансування загальнодержавних програм щодо розвитку людського потенціалу, соціальні гарантії населенню; фінансової підтримки окремих галузей, підприємств, господарств для вирівнювання економічних умов їх функціонування чи більш швидкого розвитку (через кредити, пільги, субсидії тощо); створення за рахунок коштів бюджету спеціальних фондів, резервів для підтримки непрацевдатних і бідних членів суспільства. Важелі виконують важливу функцію – надають поштовх фінансовим інструментам, коригують та регулюють силу й інтенсивність дії інструментів. Вчені виокремлюють різні види важелів у залежності від мети дослідження: стимули, санкції, норми, нормативи, умови і порядок формування доходів, нагороджень, фондів, умови і принципи фінансування і кредитування.

Інструменти бюджетного механізму розвитку людського потенціалу важливо застосовувати як систему взаємопов'язаних заходів, що сприяють економічному зростанню, оптимізації структури видатків бюджету, вирішенню макроекономічних і соціальних завдань. Бюджетні інструменти, приводячи в рух бюджетні кошти, забезпечують безперервність процесу формування та використання доходів держави, підприємств, домашніх господарств.

Інструменти бюджетної політики, як фінансові інструменти, впливають на процес мобілізації коштів до бюджету та напрями і форми бюджетних видатків, які або створюються з метою регулювання певних процесів, або містять у собі відповідну регулюючу дію. У бюджетній практиці в Україні широко використовуються такі інструменти регулювання розвитку людського потенціалу: здійснення державних інвестицій, реалізація державних цільових програм, субсидування та дотування, формування і розподіл державних замовлень, державні закупівлі, застосування важелів, стимулів, санкцій та інших засобів. Регулюючі дії фінансових інструментів мають кількісні (обсяг грошового потоку) і якісні (дієвість, реальність фінансового інструменту) обмеження чи стимули стосовно впливу на розвиток людського потенціалу. Потреба у використанні тих чи інших інструментів спричинена недосконалістю ринкового механізму, який здатен до саморозвитку, отже набір інструментів не може бути сталим. При цьому орієнтиром має бути не тривале використання того чи іншого інструменту у

системі регулювання, а незмінність об'єкта регулювання, що перебуває у полі дії того чи іншого інструменту.

На сьогодні найвагомішим компонентом фінансового механізму розвитку людського потенціалу в Україні є правові основи впливу держави через бюджетний механізм на людський розвиток.

Аналіз соціальних програм, які розробляються в Україні свідчить, що необхідним є перетворення бюджетного механізму в ефективний засіб реалізації соціальної функції держави, в основі якої – розвиток людського потенціалу та створення умов його ефективного використання.

Основні особливості бюджетної складової фінансового механізму розвитку людського потенціалу проявляються у наступному:

1. Бюджетний механізм в умовах трансформаційної економіки відзначається переважанням адміністративних та соціальних механізмів. Останні, у свою чергу, не виконують повною мірою функцію розвитку людського потенціалу.

2. Суперечності бюджетного механізму в сучасній Україні пов'язані з нестабільністю бюджетно-податкового законодавства. Ухвалення Бюджетного кодексу України та Податкового кодексу України викликало багато питань про бюджетні взаємовідносини на регіональному рівні та спонукало до пошуку шляхів забезпечення прибуткової самодостатності регіональних і місцевих органів влади.

3. Механізм реалізації бюджетної політики у сфері доходів державного та місцевих бюджетів відображає недостатній рівень поєднання фіскальної і стимулюючої функцій податкової політики у фінансовому забезпеченні розвитку людського потенціалу.

4. Механізм реалізації бюджетної політики у сфері видатків бюджету не сприяє достатньо ефективному впливу на соціальний розвиток та економічне зростання як передумову підвищення життєвого рівня та добробуту населення.

5. Механізм контролю має слугувати цільовому використанню бюджетних коштів та пошуку резервів їх економії.

6. Бюджетний механізм слабо адаптований для подолання чи нейтралізації соціальних ризиків, пов'язаних з нестабільністю економіки.

Основою удосконалення фінансового механізму розвитку людського потенціалу є концептуальне положення щодо необхідності переходу в умовах обмеженості бюджетних коштів від переважно бюджетного забезпечення до активного задіяння інших механізмів – інвестування, кредитування, державно-приватного партнерства тощо.

Фінансовий механізм розвитку людського потенціалу функціонує на макро-, мезо-, мікро- і нанорівнях національної системи, а також в умовах глобалізації – на мегарівні та охоплює державні, ринкові і змішані форми фінансового забезпечення людського розвитку. Процес удосконалення фінансового механізму розвитку людського потенціалу має враховувати ділові (життєві) цикли розвитку людини як соціокультурної, біологічної істоти, причому на кожному етапі розвитку мають бути задіяні ті чи інші фінансові інструменти, важелі та стимули людського розвитку.

Отже, удосконалення фінансового механізму розвитку людського потенціалу та його ефективне втілення потребує державної фінансової політики, орієнтованої на реалізацію наступних принципів: створення умов для пріоритетного роз-

витку базових галузей розвитку людського потенціалу (освіти, науки, охорони здоров'я, фізичної культури); забезпечення прозорості заходів, спрямованих на людський розвиток та урахування суспільної думки щодо впровадження реформ у сіспільстві.

Засади удосконалення фінансового механізму розвитку людського потенціалу в Україні на основі врахування його особливостей мають бути орієнтиром для концептуальної спрямованості фінансової політики у процесі реалізації соціальної функції держави.

Наслідком дії фінансового механізму розвитку людського потенціалу стане розширене відтворення благ та послуг, зростання соціальної й економічної бази реформ, створення передумов щодо налагодження державного моніторингу розвитку і ефективного використання людського потенціалу; підвищення ефективності управління процесами відтворення людського потенціалу в Україні.

Бібліографічні посилання

1. Кульман А. Экономические механизмы / А. Кульман ; пер. с фр. Е. П. Островская ; ред. Н. И. Хрусталева. – М. : Прогресс Универс, 1993. – 192 с. – (Серия «Деловая Франция»).
2. Мочерний С. В. Економічна теорія : навч. посіб. [для студ. вищ. закл. освіти] / С. В. Мочерний. – [3-тє вид., доп. і перероб.]. – К. : Академія, 2005. – 640 с.
3. Краткий экономический словарь / [под ред. А. Н. Азрилияна]. – [2-е изд. доп. и перераб.]. – М. : Институт новой экономики, 2002. – 1088 с.
4. Буайе Р. Теория регуляции: Критический анализ / Р. Буайе ; пер. с фр. Н. Б. Кузнецовой. – М. : Науч.-изд. центр «Наука для общества»: РГГУ, 1997. – 212 с. – (Серия «Современная экономическая мысль»).
5. Чугунов І. Я. Бюджетний механізм регулювання економічного розвитку : монографія / І. Я. Чугунов. – К. : НІОС, 2003. – 488 с.
6. Лазебник Л. Л. Фінансові та інтеграційні механізми модернізації економіки емерджентного типу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / Л. Л. Лазебник ; Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – К., 2010. – 40 с.
7. Безтелесна Л. І. Управління людським розвитком та його фінансове забезпечення в Україні: оцінка та перспективи : монографія / Л. І. Безтелесна. – Рівне : Національний університет водного господарства та природокористування, 2010. – 361 с.

Надійшла до редколегії 10.09.2012

УДК 338.4

В. А. Ганский

Белорусский государственный экономический университет

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

Розглянуто особливості та основні тенденції, притаманні розвитку глобального туристичного ринку на сучасному етапі.

Ключові слова: світовий ринок, туристичні послуги, сучасні тенденції розвитку.

Рассмотрены особенности и основные тенденции, присущие развитию глобального туристического рынка на современном этапе.

Ключевые слова: мировой рынок, туристические услуги, современные тенденции развития.

The article describes the features and main trends inherent in the development of the global tourist market at present.

Key words: world markets, tourist services, modern trends.

Одной из характерных черт современного туризма является его массовость. Массовый характер туризм приобрел в послевоенные годы. Из предмета роскоши он стал потребностью для большинства населения многих стран мира. Массовый спрос на туристические услуги породил массовое туристическое производство. Формируется крепкая туристическая индустрия со своими институтами, своим продуктом, производственным циклом, методами организации и управления производством. К факторам, которые вызвали бурное развитие туризма в последние годы, можно отнести: рост общественного богатства и доходов населения; сокращение рабочего времени и увеличение свободного; расширение использования транспорта в туризме; развитие средств коммуникации и информационных технологий; сдвиги в структуре духовных ценностей и др.

Развитие мирового рынка туристических услуг происходит в соответствии с общемировыми тенденциями развития мирового хозяйства – транснационализации и глобализации. Глобализация в туристической отрасли проявляется в двух основных формах: росте количества туристических направлений и увеличении дальности поездок. В условиях глобализации и регионализации мировой экономики можно выделить такие тенденции развития рынка туристических услуг:

1. Высокий динамизм. За последние 20 лет среднегодовые темпы прироста количества иностранных туристов составляют более 5 %, валютных поступлений – свыше 10 %. Количество иностранных туристов к 2020 году должно вырасти до 1,578 млрд чел. [1]. В Осакской декларации Тысячелетия высказывается уверенность, что «туризм вновь проявит свою стойкость перед международными кризисами и вскоре вновь возобновит свои темпы роста», а в «ближайших два десятилетия продлит свой значительный рост, способствуя повышению диверсификации продуктов и усилению состязательности», темпы его развития будут превышать 4 % в год [2].

2. Развитие новых форм транснационализации. Наряду с традиционной горизонтальной интеграцией, которая происходит путем слияния, поглощения, открытия филиалов, франчайзинга, все большее распространение приобретает вертикальная, когда в единое целое объединяются туроператоры, гостиницы, транспортные предприятия и даже заведения торговли, банки, страховые компании и др. Фактически происходит проникновение в туристический бизнес транспортных, банковских, страховых, рекламных, торговых, промышленных компаний.

3. Последующая монополизация рынка. Например, три наиболее крупных туроператора Германии контролируют 70 % рынка. Почти половину туристических рынков Франции и Великобритании контролируют соответственно три и четыре ведущих туроператора [3, с. 54–56]. Концентрация рынка и господство отдельных регионов может сузить возможности выбора и ослабит конкуренцию. Свободная и справедливая конкуренция, при которой отсутствуют ограничения на входение в рынок, дает потребителям наилучшую гарантию соответствия цены качеству [2].

4. Диверсификация. Мощные туристические предприятия наряду с предоставлением туристических услуг все больше в круг своих интересов включают смежные производства и услуги.

5. Кооперация малых и средних розничных туристических предприятий. В условиях вытеснения малых и средних фирм с мирового рынка туристических услуг они вынуждены объединяться с целью выработки общей политики и улучшения условий сотрудничества с мощными туроператорами. Малые и средние предприятия представляют собой хребет туристической индустрии, и их следует поощрять и поддерживать, защищать от недобросовестной конкуренции [2].

6. Информатизация мирового рынка туристических услуг. Информационные технологии приносят в туризм резкие изменения, особенно в области маркетинга, дифференциации и специализации турпродуктов [4, с. 233]. С развитием новых форм и средств связи, электронной торговли происходит формирование единого информационного пространства, открываются возможности покупать-продавать туристические продукты одновременно в разных регионах мира. Вследствие этого возникает такое явление, как взаимозависимость цены на турпродукт во всем мире. В перспективе будет сформирован единый виртуальный туристический рынок. К этому следует добавить развитие компьютерных систем бронирования [5, с. 112].

7. Сужение специализации, индивидуализация предоставления туристических услуг, повышение требований к их качеству как последствия возрастающей конкуренции на мировом рынке. В настоящее время большинство гостиниц со стандартным набором услуг уступают конкурентам, использующим узкоспециализированные центры для конференций, бизнес-клубы, специализированные рестораны, экзотичные бары и т. п. Происходит изменение форм организации услуг, в частности растет доля индивидуальных туров. В то же время происходит переориентация на краткосрочные, но частые поездки.

8. Усиление государственной поддержки туризма. Иностранный туризм является важной составляющей поступлений валюты в страну, поэтому большинство государств проводят политику максимального содействия развитию отрасли путем льготного налогообложения, государственного кредитования и субсидирования инфраструктуры и т. п. При этом рентабельность туризма, какой бы значительной она ни была, не может представлять собой единственный критерий определения государственного содействия. Право на отпуск, возможность для

граждан ознакомиться с тем, что их окружает, усиление их национального сознания и та солидарность, которая связывает их с согражданами, чувство принадлежности к определенной культуре являются важными причинами поощрения участия в национальном и международном туризме [6].

9. Усиление взаимосвязей мирового рынка туристических услуг с другими рынками – недвижимости, рабочей силы, капитала, инноваций. Например, на грани рынков туристических услуг и недвижимости возникла новая форма размещения туристов – тайм-шер (англ. timeshare, «разделение времени»). Это не размещение в гостинице, но и не продажа недвижимости, а что-то среднее между ними – приобретение недвижимости, собственность на которую ограничена во времени. Если во времена становления этим бизнесом занимались преимущественно малые предприниматели, то в настоящее время он является сферой интересов крупных корпораций. Мировыми лидерами по продаже тайм-шер являются компании Record Condominium International (RCI) и Interval International (II).

Мировому хозяйству на этапе глобализации присущ ступенчатый перелив капитала: от стран Центра к странам Полупериферии и Периферии. Именно эта черта обуславливает характер инвестиционных процессов в отрасли и влияет на развитие национальных рынков и деятельность рыночных структур, которые обеспечивают туристическое потребление. Ступенчатому ходу капитала в мировом хозяйстве соответствует многоступенчатый туристический обмен, связанный с уровнем социально-экономического развития и уровнем цен на турпродукт.

В международном туристическом процессе преобладают потоки из стран с высоким уровнем экономического развития в страны со средним уровнем экономического развития (при других неизменных компонентах); и из стран со средним уровнем развития – в страны низшего уровня развития. Это обусловлено низким уровнем цен и стоимости жизни, которые действуют в странах более низкой ступени и привлекают потенциальных туристов ценами турпродукта. Действие этого фактора ограничено возможностями туристической страны более низкой ступени по созданию комфортных и безопасных условий проведения досуга и соблюдения соответствующего уровня жизни, который был бы не хуже, чем в стране постоянного проживания туристов. Вот почему на мировом рынке туристических услуг не наблюдается значительного потока из стран с высоким уровнем жизни в страны с самым низким уровнем.

Региональное распределение международных туристических потоков в главных чертах сложилось давно. С начала массовых туристических обменов на мировом рынке туризма заметно выделяется Европа. Вторую позицию долгие годы крепко удерживает Америка. Европа и Северная Америка являются ключевыми туристическими регионами мира. На них приходится 4/5 всех прибытий. Новые туристические регионы – Азиатско-Тихоокеанский, Ближневосточный и Африканский – также развиваются быстро. Однако они менее устойчивы к влиянию политических и экономических факторов. Периоды ускоренного роста туризма в них сменяются стагнацией и спадами. За прошлые десятилетия наиболее динамичным был Азиатско-Тихоокеанский регион, в котором темпы роста числа прибытий в 9 раз опережали среднемировые. Африканский континент и Ближний Восток, посещаемость которых увеличивается сравнительно быстро, при низком абсолютном значении показателя прибытий влияют на мировую динамику туризма. Неравномерность темпов роста международного туризма в территориальном разрезе привела к изменению его региональной структуры в 1990-х годах в сравнении с 1950–1970 гг. Доля Европы и Америки снизилась при одновременном

повышении удельного веса Азиатско-Тихоокеанского региона и некоторой стабилизации положения других регионов мира, а также незначительно увеличилась доля Африки – до 4 %. В XXI в. территориальная структура туризма будет продолжать меняться при сохранении прежних тенденций развития [1].

В течение второй половины XX века в развитии международного рынка туристических услуг прослеживалась стойкая тенденция к росту. Экономическая оценка конъюнктуры международного рынка туристических услуг на рубеже веков засвидетельствовала, что эта тенденция продолжалась, невзирая на колебания и спады в отдельные годы. Подтверждением этого является то, что в 2004–2007 годах среднегодовые темпы прироста количества прибытий иностранных туристов в мире составляли 7 %. Однако в 2008 году количество прибытий иностранных туристов выросло только на 15,9 млн чел., или лишь на 1,8 %. Это значит, что повышение спроса на международном рынке туристических услуг существенно замедлилось.

Количество прибытий служит основным показателем, характеризующим туристическое движение. Прибытия учитываются в абсолютном выражении в виде числа поездок за тот или иной отрезок времени. Однако абсолютные показатели туристических потоков не позволяют судить об уровне туристической активности, потому что они зависят от общей численности населения. Поэтому для оценки интенсивности туристических обменов количество прибытий рассчитывается на 100 человек населения, то есть выражается в виде относительной величины. По данным ВТО, на 100 человек приходится в среднем 10 поездок. По отдельным регионам значения показателя существенно отклоняются от среднемировых. Если в Центральной Африке и Южной Азии в 2000-х годах регистрировалось 0,5 прибытия на 100 человек, то в Карибском бассейне и Океании не менее 40. Наивысшая туристическая активность отмечается в Европе. Во всей Европе количество поездок за границу в расчете на 100 человек больше среднемирового уровня. Для прибытий максимальные значения показатель принимает в Южной и Западной Европе – свыше 60 прибытий на 100 человек, для поездок за границу в Северной и Западной Европе – более 70 отъездов на 100 человек [1].

На протяжении последних тридцати лет под воздействием вышеуказанных факторов международный туризм испытал существенные трансформации и превратился в авангардный сегмент глобального рынка. Значительно видоизменилась туристическая карта мира. Она отражает процесс формирования ряда региональных туристических рынков, которые отличаются между собой по интенсивности потоков, видам услуг, контингенту, уровню развития инфраструктуры и регуляции. Сегодня сформировались следующие туристические рынки: традиционные страны-монополисты (США, Франция, Испания, Италия, Великобритания), новые регионы (Китай, Турция, островные страны), наиболее перспективные страны (Мексика и страны Юго-Восточной Азии) и страны-апликанты (Россия и постсоциалистические страны). Для определения ведущих туристических центров мира следует учитывать как минимум два критерия – количество туристов, которых принимает страна, и доход от международного туризма. Поступления от международного туризма концентрируются в группе развитых стран. Список наиболее доходных туристических стран возглавляют США, второе место – Испания, далее Франция и Италия.

Типологическими признаками национального туристического рынка являются комплексно-пропорциональное развитие индустрии туризма, ее ориентированность на участие в международных туристических связях и характер этих

связей, влияние глобализационных процессов и интегрированность в мировую экономику. Развитие индустрии туризма характеризуется показателем доли туризма в ВВП и объемами прибыли в расчете на душу населения. Комплексно-пропорциональное развитие является результатом сбалансированности между внутренним и международным туризмом и его составляющими. Мера и характер участия страны в международном туристическом процессе можно определить по доле в объемах международного туризма и характеру его экспортно-импортных связей. Отсюда выделяются страны-генераторы туристических потоков со значительными объемами международного туризма и преобладанием отрицательного сальдо туристического баланса и страны-реципиенты с позитивным сальдо.

Влияние глобализационных процессов отражается на транснационализации туристической деятельности. На основе этого типологическими показателями являются: уровень социально-экономического развития, сформированность рыночных структур, уровень развития индустрии туризма, участие в мировом туристическом процессе, характер экспортно-импортных туристических связей. В мировой индустрии туризма выделяются следующие типы и подтипы национальных туристических рынков:

А. Страны высокого уровня экономического развития: а) с преобладанием международного туризма импортного направления; б) с преобладанием международного туризма экспортного направления.

Б. Стабилизированные: а) страны среднего уровня экономического развития с преобладанием международного туризма экспортного направления; б) новые индустриальные страны, ориентированные на развитие иностранного туризма; в) транзитивные страны с развитой рыночной структурой, где преобладает международный туризм экспортного направления.

В. Реформированные: а) страны переходного типа, формирующие рыночные структуры, где преобладает международный туризм экспортного направления; б) страны переходного типа, формирующие рыночные структуры и где преобладает международный туризм импортного направления; в) страны централизованно управляемой экономики с элементами рыночной, которые ориентированы на активизацию участия в международном туризме за счет наращивания экспорта туристических услуг.

Г. Аккумулирующие: а) развивающиеся страны со средними возможностями экономического развития, ориентированными на усиление участия в международном туризме за счет наращивания экспорта услуг; б) развивающиеся страны с доминированием иностранного туризма, которые принимают туристов и где туризм является одной из ведущих отраслей экономики.

Д. Пассивные: а) страны плановой экономики, которые поддерживают туризм как традиционную отрасль хозяйства, не расширяя участия в мировом туристическом процессе; б) наименее развитые страны, которые практически не принимают участия в международном туризме, а экспорт услуг связан с действием иностранного капитала.

В странах первых двух типов развитие рынка международного туризма соотносится с развитым рынком внутреннего туризма, в странах третьего типа преобладает рынок международного туризма, но наблюдается возобновление рынка внутреннего туризма. В странах четвертого типа рынок международного туриз-

ма преобладает, поскольку туризм воспринимается населением по большей части как вид экономической деятельности, а не как составляющая стиля жизни, в отличие от стран последнего типа, которые не позиционируют туризм как ведущую отрасль. Отмеченные структурные и типологические особенности могут быть положены в основу прогнозирования развития туристической деятельности на рынках любого уровня [8, с. 2].

Существенно расширилась и разнообразилась субъектная структура международного рынка туристических услуг, что проявляется в росте численности туристов, весомых изменениях половозрастной, профессиональной, национальной и социальной структуры. Коренные изменения испытала и видовая структура международного рынка туристических услуг. Наряду с традиционными видами туризма за последние два десятилетия широкое распространение приобрели неординарные и специфические виды туризма. В 2010 г. объем въездного туризма увеличился во всем мире на 6,7 % по сравнению с предыдущим годом и составил рекордные 935 млн человек, тогда как в 2009 г. этот показатель снизился на 4 %. Туристические потоки росли по всем без исключения направлениям. При этом учитывались только те туристы, которые пересекали государственные границы других стран. Так, поток туристов в 2010 г. увеличился на 58 млн по сравнению с 2009 г. и на 22 млн – по сравнению с 2008 г., когда было зафиксировано 913 млн визитов в другие страны.

Самым популярным регионом мира для въездных туристов была и остается Европа, которую в 2010 г. посетили 471,5 млн человек, или на 3,2 % больше, чем годом ранее. Однако в Европе туристическая отрасль восстанавливалась медленнее, чем в других регионах мира, в связи с серьезными перебоями в авиасообщении, из-за экономической нестабильности в зоне евро и суровой непогоды зимой. Хотя во второй половине года ситуация начала исправляться и показатели отдельных стран были лучше, чем в среднем по региону, этого оказалось недостаточно, чтобы покрыть потери 2009 г. Страны Северной Европы стали единственным регионом мира, где в 2010 г. количество въездных туристов уменьшилось на 0,1 %. Страны Америки и Карибского бассейна в 2010 г. посетили 151,2 млн туристов, что на 7,7 % больше, чем годом ранее. Туристическая отрасль в этом регионе восстановилась после спада 2009 г., вызванного экономическими трудностями на севере континента и последствиями вспышки гриппа А (H1N1). Рост экономики США, региональная интеграция в Центральной и Южной Америке, а также экономические успехи стран Латинской Америки помогли улучшить результаты региона в целом. Самыми быстрыми темпами в 2010 г. рос поток туристов, направляющихся в страны Южной Америки, которых прибыло 23,5 млн человек, что на 10,4 % больше, чем годом ранее. По темпам роста расходов во время пребывания за рубежом туристы из развивающихся стран намного опередили выходцев из стран с высоким уровнем доходов. При этом увеличение доходов в международном туризме пока отстает от показателей прибытий, что считается обычной тенденцией периода восстановления отрасли [7, с. 9].

Выводы. Современными тенденциями развития мирового рынка туристических услуг являются следующие:

- высокий динамизм, что подтверждается анализом среднегодовых темпов прироста количества иностранных туристов и валютных поступлений;
- развитие новых форм транснационализации, в частности вертикальной, чем свидетельствуют факты проникновения в туристический бизнес транспортных, банковских, страховых, рекламных, торговых, промышленных компаний;

- последующая монополизация рынка, которая вытекает из тенденций контроля доли рынка на уровне 70 % и выше и обусловлена усилением роли ТНК на международной арене;
- процесс диверсификации, подтверждаемый стойкой тенденцией предоставления наряду с туристическими услугами продукции и услуг смежных отраслей и усилением взаимосвязей рынка туруслуг с другими рынками;
- кооперация малых и средних розничных туристических предприятий, которая обусловлена необходимостью объединения для выработки общей политики в условиях жесткой конкуренции с крупными турфирмами;
- высокая информатизация всех участников мирового рынка туристических услуг, которая является результатом динамического развития информационно-коммуникационных систем;
- углубление либерализации и дерегулирования рынков;
- сужение специализации, индивидуализация предоставления услуг, повышение требований к качеству как последствия возрастающей конкуренции;
- усиление роли институционального обеспечения развития туризма и в большей степени такой составляющей, как государственная поддержка, что вытекает из стратегии большинства государств, нацеленной на содействие развитию туристической отрасли.

Поэтому в условиях глобализации мирохозяйственных процессов, которая смещает акценты и соотношения факторов, определяющих конкурентоспособность, для получения максимального эффекта от туристической деятельности на внешних рынках необходимо учитывать все новейшие тенденции и сдвиги на мировом рынке туристических услуг.

Бібліографічні посилання

1. Tourism 2020 Vision [Електронний ресурс] // Официальный сайт Всемирной туристической организации (UNWTO). – Режим доступа : <http://www.unwto.org>
2. Осакая декларация тысячелетия [Електронний ресурс] // Официальный сайт Российского союза туристической индустрии: северо-западное отделение. – Режим доступа : <http://www.rstnw.ru>
3. **Данильчук В. Ф.** Мировой рынок услуг турбизнеса / В. Ф. Данильчук. – Донецк : ДИТБ, 2000. – 146 с. – С. 54–56.
4. **Жарков Г. Н.** Правовое обеспечение международного туризма / Г. Н. Жарков. – К. : Кондор, 2004. – 486 с. – С. 233.
5. **Ключников А. В.** Менеджмент туризма : учебник / А. В. Ключников. – М. : Советский спорт, 2009. – 228 с. – С. 112.
6. Манільська декларація по світовому туризму [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Міжнародної туристичної академії. – Режим доступа : <http://www.intacadem.ru>
7. **Антонюк Е. В.** Структурно-функциональные факторы развития международного рынка туристических услуг : автореф. дисс. на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.02 / Е. В. Антонюк. – К. : Киев. нац. экон. ун-т им. Вадима Гетьмана, 2008. – 19 с.
8. **Kester John.** Tourism Trends and Marketing Strategies Programme // 2010 International Tourism Results and Prospects for 2011: UNWTO News Conference HQ. – Madrid, Spain. – 17 January 2011. – 16 p.

Надійшла до редколегії 11.03.2012

УДК 339.92

Н. В. Резнікова, М. М. Відякіна

*Інститут міжнародних відносин Київського національного університету
імені Тараса Шевченка*

РОЛЬ БРІКС У ФОРМУВАННІ ФРАГМЕНТАТИВНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

Досліджено тенденції економічного розвитку країн БРІКС в умовах багатопolarity світового господарства, наводиться аналіз потенціалу та ризиків їх економічного зростання.

Ключові слова: БРІКС, інтеграція, економічне зростання, інноваційний розвиток.

Исследуются тенденции экономического развития стран БРИКС в условиях многополярности мирового хозяйства, анализируются потенциал и риски их экономического роста.

Ключевые слова: БРИКС, интеграция, экономический рост, инновационное развитие.

The article examines the BRICS countries' economic development trends in the multipolar global economy and includes the analysis of risks and perspectives for their economic growth.

Key words: BRICS, integration, economic growth, innovative development.

Трансформаційні процеси в світовому економічному просторі перейшли в якісно новий вимір, досягнувши такого рівня та глибини зв'язків між національними економіками, що є всі підстави для того, аби вести мову про глобальну економіку як пріоритетний феномен, що характеризується власними закономірностями, тенденціями, механізмами функціонування та розвитку. Глобалізація та регіоналізм як суперечливі, проте нерозривні тенденції розвитку міжнародної економіки, характеризуються масштабністю та водночас гетерогенністю фінансового ринку, що провокує загострення кризових явищ на міжнародному, регіональному та національному рівнях.

Очікується, що вже найближчим часом новий світ вийде за рамки ефективності, функціональності і глобальної гомогенності та перейде до реалізації сценарію «множинності сучасностей». Один з варіантів подальшого розвитку світу припускає, що єдиний світ глобальної інтеграції розпадеться на більш локальні культури, оскільки саме цей сценарій розвитку подій зараз одержав потужний імпульс. Кожна країна чи регіон йтиме своїм шляхом розвитку залежно від індивідуальних економічних, політичних і соціальних умов.

Відтак, на початку XXI століття потужний імпульс до розвитку одержують регіональні організації, кожна зі своїм «консensusом» щодо рецепту економічного успіху і фокусуванню уваги на торгівлі у межах організації. Водночас суть цього «нового регіоналізму» не є переробленою версією торгового протекціонізму і регіональних економічних блоків. Регіони більшою мірою представляють концентрацію політичної й економічної сили, однак орієнтованої на зовнішній світ і відкритої для зовнішніх ринків. Саме тому «новий регіоналізм» як етап багатобічної кооперації на глобальному рівні наразі є більш ефективним у досягненні глобального консensusу. Зазначене актуалізує тему й обумовило зміст та мету даного дослідження, яка полягає в аналізі специфічних детермінант економічного зростання країн БРІКС у довгостроковій перспективі, визначенні ролі та місця неформального об'єднання в сучасному багатоплярному світовому господарстві.

Вивченню економічного потенціалу БРІКС присвячені праці вітчизняних та зарубіжних дослідників, серед яких С. Бородіна, В. Давидов, Г. Б. Клейнер, Б. Ф. Мартинов, Є. Я. Островская, І. С. Фірсова, Е. І. Панков, Г. Д. Толорая, С. Джонс, С. Лоусон, Дж. О'Ніл, С. Ньюман, Ч. Рейнард та інші. Спроби осмислення трансформаційних тенденцій сучасності відбуваються за різними напрямками – філософським, геополітичним, геоекономічним, соціальним, культурним. Водночас особлива увага сконцентрована на виявленні закономірностей, що формують нову економіко-політичну структуру світу. Серед них виокремлюються посилення взаємозалежності, зміна характеру планетарних загроз, утворення глобального геоекономічного універсуму, інтеграційні прояви. Попри часом діаметрально протилежні погляди відомих вчених та дослідників на одні й ті ж світові процеси, чи не єдиною позицією, що їх пов'язує, виступає констатація, з одного боку, активного розвитку процесів глобалізації та універсалізації світу, та з іншого, виокремлення певних територій з їхнім поступовим фрагментуванням, збільшення кількості акторів на світовій арені з подальшою зміною в балансі їхніх сил. Д. Розенау для відображення обох цих процесів був запропонований спеціальний термін «фрагментативність» як прояв одночасної дії фрагментації та інтеграції [6].

Зростаюча вага Бразилії, Китаю та Індії в поєднанні з Росією в світовій економіці свого часу була популяризована економістами Голдмен Сакс (Goldman Sachs) у 2003 році із започаткованою аббревіатурою «БРІК», яка у 2011 році доповнилась до «БРІКС», приєднавши до четвірки країн Південно-Африканську Республіку.

Слід визнати, що кожна з країн віддає пріоритет власному економічному розвитку, а не глобальній стабільності і не готова жертвувати першим заради другого. Разом з тим, політичний порядок денний стає у БРІКС дедалі більш суттєвим. Дослідник Р. Пейп до важелів впливу країн БРІКС відносить територіальні (обмеження свободи дій американських збройних сил), дипломатичні (виступ з єдиних позицій у рамках міжнародних організацій), економічні (поглиблення торгових взаємозв'язків, ініціація валютної інтеграції, активізація інвестиційної співпраці) і готовність до колективних дій [13]. Цю позицію підтримує і Г. Д. Толорая, на думку якої БРІКС – проект в першу чергу політичний, оскільки для усіх членів цього «неформального клубу» основним джерелом технологій і інвестицій, а також ринком збуту є країни Заходу, а економічні зв'язки між країнами БРІКС, за винятком КНР, лише знаходяться на стадії поглиблення [7].

Країни, що входять до даного неформального об'єднання, попри існуючі між ними відмінності, єднають швидкі темпи росту їхніх економік, що разом складають $\frac{1}{4}$ території світу та 40 % його населення. Серед сильних сторін країн БРІКС – наявність трудових (КНР), інтелектуальних (Індія), природних (РФ, ПАР) та мінеральних ресурсів (Бразилія). Так, за даними МВФ, в країнах БРІКС виробляється 20 % світового ВВП, акумулюється близько 40 % золотовалютних резервів і реалізується 45 % глобальної торгівлі. За результатами 2011 року, темпи зростання ВВП КНР становили 8,9 %, Індії – 6,1 %, РФ – 4,8 %, ПАР – 2,9 %, Бразилії – 2,9 % [15].

Це дає привід досліднику Д. О'Нілу в своїй монографії «Карта зростання: економічні можливості країн БРІК і за їх межами» запропонувати світовій спільноті позбавитись звички інтерпретувати країни БРІК як економіки, що розвиваються. Натомість, автор пропонує використовувати більш доцільний, на його думку, термін «зростаючі економіки» або «економіки зростання» [11].

Виходячи з того, що країни БРІКС дуже різні з точки зору політичної системи, моделей економічного розвитку і цивілізаційної приналежності, для кожної з них окреслений формат – ідеальний механізм для просування власної концепції глобального устрою, звичайно, не син-центричного, але й не однополярного. БРІКС – наочне втілення концепцій «не-американського» або «не-атлантичного світу». Причому перехід до такого світу може здійснюватися поступово, без потрясінь, що відповідає методам китайської політики і пост-Ден Сяопінівської дипломатії [7].

Справді, з підйомом КНР та Індії за три десятиліття склалась нова географія світового виробництва багатства. Якщо слідувати порівнянню за паритетом купівельної спроможності, проведеному Світовим банком, вже у 2008 р. так звана «Серединна імперія» змогла вийти на друге місце у світі за розміром економіки, а її частка у світовому ВВП становила 9,7 %. Попри те, що вона все ще залишається позаду США (22,51 %), їй вже вдалось обігнати Японію, відтіснивши її на третє місце (7,07 %), а Німеччину – на четверте. У свою чергу, Індія випереджає Велику Британію (3,4 %) і Францію (3,39 %) [14]. Разом з тим, даний рейтинг втрачає свою інформативність, щойно береться до уваги чисельність населення: так, КНР переміщується на 86-ту позицію, а Індія – на 108-ме місце. Окрім того, гострою залишається й проблема майнового розшарування, адже 47 % китайців та 80 % індійців проживають менше ніж на 2 дол. США за день [14].

У популярній доповіді «Мріючи разом з БРІК» [10] припускається, що до 2050 року економіка Бразилії, Росії, Індії та Китаю разом переважатиме економіки країн великої шістки (США, Японії, Великобританії, Німеччини, Франції та Італії). Такі прогнози щодо рівня ВВП, однак, слід інтерпретувати з обережністю, адже взаємозв'язок між темпами зростання країни за одне десятиліття і за наступне є дуже низьким, а отже, екстраполяційне прогнозування в такому випадку може виглядати небезпечним.

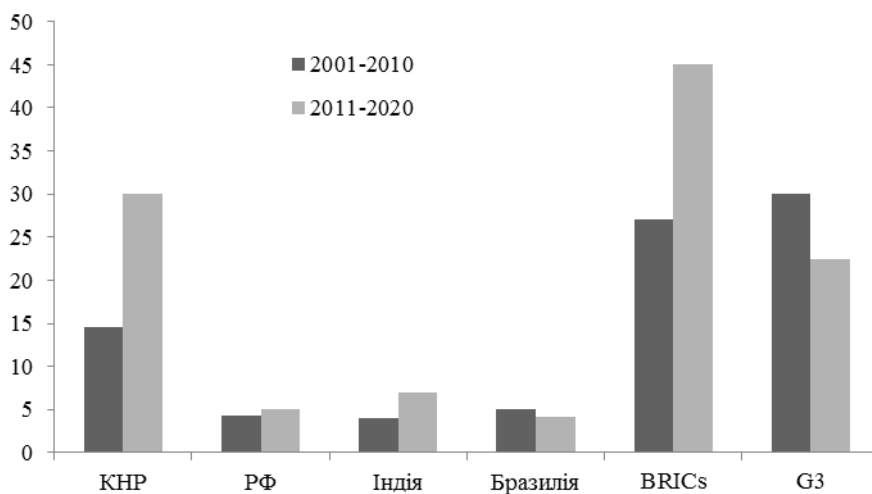


Рис. 1. Компаративний аналіз показників економічного зростання (джерело: [10])

Менш далекоглядним виглядає прогноз Голдмен Сакс, згідно з яким сумарна економіка країн БРІКС до 2015 року перевищить загальний обсяг ВВП країн Великої сімки (див. рис. 1). Попри це слід акцентувати увагу на наступному: дані прогнози передбачають лише відносне скорочення розміру економік Великої

сімки. В абсолютному і в реальному вираженні дослідження як аналітиків Голдмен Сакс, так і Фонду Карнегі, відображають реальне зростання ВВП у розвинених країнах. Отже, незважаючи на швидке зростання нових рушійних сил, їх населення лишатиметься значно біднішим, ніж у розвинених країнах.

Зазначимо, що початкове групування країн відбувалось аж ніяк не на основі їхньої економічної подібності. Так, окремі дослідники, серед яких В. Давидов, Є. Островська, пропонують умовний розподіл країн, що входять до БРІКС, на дві підгрупи (табл. 1).

У той же час кожна із зростаючих економічних сил стикається з внутрішніми проблемами, які можуть поставити під сумнів довгострокові прогнози росту. Китай та Індія – дві найбільші та найпотужніші країни БРІКС – знаходяться в окремій категорії з точки зору як їхнього потенційного впливу на світову економіку, так і перешкод, які можуть перед ними постати у досягненні задекларованого зростання протягом наступних сорока років.

Таблиця 1

Типологізація країн БРІКС

Перша група	Друга група
<i>Індія, КНР</i>	<i>Бразилія, ПАР, РФ</i>
Аграрноорієнтовані економіки, що характеризуються відносною закритістю, високим рівнем контролю з боку держави та значною регульованістю ринків капіталу	Економіки, засновані на природних ресурсах, які відкриті для зовнішньої торгівлі та фінансових потоків, характеризуються присутністю як державного, так і приватного секторів
Сповідують режим фіксованого обмінного курсу (КНР в більш жорсткій формі, ніж Індія)	Сповідують більш гнучкий обмінний курс
Розвивають стратегії, засновані на внутрішній індустріалізації (виробництві та послугах), орієнтованій на експорт, що спирається на абсолютні переваги країн	Надають перевагу експортним стратегіям, що виходять з порівняльних переваг
Валютний курс не відчув на собі інфляційного тиску внаслідок кризи 2008-2011 років	Під час кризи зафіксували флуктуативність обмінного курсу, що позначалась високою інфляцією
Не брали позики МВФ	Брали позики МВФ з метою реалізації структурної перебудови

Складено на основі [1; 4].

У випадку з Китаєм маємо цілий комплекс проблем, серед яких – зростання нерівності доходів, швидке старіння населення, потенціал соціальних хвилювань, територіальні суперечки, дефіцит палива, брак води, забруднення навколишнього середовища, корупція і слаборозвинена банківська система.

Бразилія і особливо Росія, мають суттєві недоліки в якості їх основних економічних інститутів і політики, які обмежують перспективи зростання. Однією з версій «прокляття природних ресурсів» є дисфункціональна політична реакція економіки на природно-ресурсне багатство. Прогнозовано, що розподіл доходів і багатства також мають тенденцію бути більш нерівним в суспільствах, базованих на природних ресурсах, ніж в економіках, заснованих на людських ресурсах, що призводить до соціальної, політичної поляризації і внутрішнього конфлікту [8].

У той же час Бразилія має перевагу перед іншими країнами БРІКС з огляду на існуючі структури підтримки інноваційних досліджень і розробок, а також спроможність забезпечити збалансоване розширення економіки на основі промисловості, природних ресурсів та сільського господарства. У випадку подальшого зменшення залежності Бразилії від зовнішнього попиту і зовнішнього

фінансування шляхом активізації переходу до сталого внутрішнього зростання, що характеризуватиметься високим внутрішнім попитом, країна зміцнить свої позиції в неформальному об'єднанні. Варто зазначити, що бразильська модель розвитку, яка вдало комбінує переваги лібералізму і державної підтримки незможних верств населення, була розрахована на розвиток внутрішнього ринку як інструменту гарантування якості економічне зростання.

Однак ризики криються в іншому: маючи всі можливості для здійснення окресленої стратегії переходу, Бразилія, в той же час, залишається вразливою перед цінами на електроенергію, а отже, неспроможною забезпечити вирішення амбітних екологічних програм, і, що найбільш проблематично, залежною від експорту своїх товарів у випадку реалізації подібної політики рештою країн-членів БРІКС. Це вкотре підтверджує тезу про те, що внутрішня політика стимулювання попиту має враховувати і комплекс нагальних продовольчих та екологічних проблем, що здійснюють непропорційний вплив на стабільність цін і доходи у бідних країнах.

На думку Е. Панкова, Бразилії, що залишається у межах індустріально-аграрного розвитку, слід розширити масштаби і характер взаємодії з іноземним капіталом, який має серйозний потенціал, здатний забезпечити якісну перебудову економіки; ефективніше використати можливості, пов'язані з участю в процесі регіональної економічної інтеграції, особливо в інноваційній сфері; активізувати зусилля на національному рівні, передусім в плані виходу на рівень високих технологій за рахунок національного капіталу і особливо держави; рішуче змінити соціальний клімат в країні [5].

Індія ж, на нашу думку, ризикує зіткнутись із довгостроковою нестачею внутрішньої інфраструктури, кваліфікованої робочої сили та виробництва енергії. Водночас швидко зростаючий середній клас, молоде населення, зменшення залежності від сільськогосподарського сектору, високий рівень внутрішнього заощадження та інвестування виступають рушійною силою економічного зростання цієї країни, втім, зростаюча майнова нерівність залишатиметься важливою політичною проблемою.

Варто зазначити, що для досягнення своїх довгострокових планів зростання Індії слід домогтись прогресу з широкого кола економічних та політичних реформ. Так, за даними Голдмен Сакс, Індія потребує лібералізації фінансових ринків, контролю інфляції, підвищення продуктивності сільського господарства та покращення його інфраструктури, підвищення освітніх стандартів і, що найголовніше, – поліпшення якості управління на всіх рівнях [9].

У зв'язку з цим цікавим може виглядати для Індії досвід Південно-Африканської Республіки, чіє прогресивне законодавство, особливо відносно питань комерції, торгівлі і ринку праці, створює унікальні умови для залучення іноземних інвестицій. Серед таких – однакові правові умови для іноземних і місцевих інвесторів; відсутність державного контролю за цінами на виготовлену продукцію; відсутність обмежень на приватне підприємництво для іноземців; відсутність спеціальних дозволів державних органів на участь в ній громадян інших держав (за винятком банківсько-фінансової діяльності); відсутність вимог до мінімального розміру капіталу підприємств (за винятком банківського і страхового бізнесу); відсутність обмежень на вивезення прибутку і дивідендів (за наявності дозволу органів валютного контролю); відсутність обмежень на іноземне володіння створеними або придбаними південноафриканськими компаніями (за винятком банківсько-фінансового сектору) [11].

Слід зазначити, що Південно-Африканська Республіка сприйняла свій вступ у БРІКС як визнання важливості африканського континенту у світовій економіці і шанс виступити лідером об'єднання африканських країн на південь від Сахари. ПАР, лобіюючи свою позицію у БРІКС, наголошує на тому, що її ВВП складає близько третини ВВП згаданого регіону, а сама вона виступає ініціатором поглиблення його інтеграційних процесів. Крім того, через формат БРІКС ПАР сподівається просунути свої зовнішньополітичні пріоритети, продемонструвавши водночас привабливість країни як об'єкта для іноземних інвестицій.

До найбільших секторів економіки ПАР, що входить до групи з 25 найбільших світових експортерів, чий доходи від зовнішньої торгівлі досягають 50 % ВВП і забезпечують левову частку національного і експортного доходу, відносять сільське господарство, енергетику, гірничодобувну промисловість, металургію, машинобудування і телекомунікаційну галузь [14].

ПАР – одна з небагатьох держав з унікальною подвійною системою прав власності (державною і приватною) на корисні копалини. Реструктуризація державних підприємств, при якій відбувається перерозподіл прав власності від держави до приватних власників підприємств, особливо помітна саме в гірничодобувній галузі. Інша тенденція, найбільш помітна в цьому секторі економіки, – об'єднання найбільших компаній і монополізація ринку.

Втім, свого часу експлуатація природних ресурсів у країнах БРІКС викликала тиск на реальний обмінний курс через приплив капіталу, спричинивши інвестиційний бум і тим самим генеруючи додаткові приватне і державне споживання. Частина цього додаткового внутрішнього попиту припадала на неторговельні товари та послуги, витісняючи випуск непродовольчих природних ресурсів та експортних товарів, що конкурують з імпортом товарів і послуг.

Слід звернути увагу ще на один принципово важливий момент: країни, що розвиваються, в тому числі країни БРІКС, стали заручниками уповільнених темпів розвитку розвинених країн. Ефект уповільнення, який відчули на собі країни БРІКС під час кризових 2008–2011 рр., свідчить про винятковий вплив глобалізації на торгівлю та фінансові умови, що стали локомотивами зростання їхніх економік. Варто зазначити, що продуктивність країн БРІКС має розглядатись виключно в глобальному контексті, оскільки жодна з цих країн не є самодостатньою з точки зору внутрішнього потенціалу економічного зростання, який дозволив би їй адаптувати у життя проголошений курс на прискорене системне зростання.

Дану думку розділяє Г. Клейнер, який вважає, що економічне зростання, яке справді необхідне країні, може бути умовно представлене у вигляді формули (рис. 2):

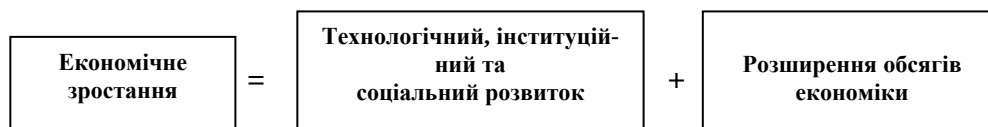


Рис. 2. Формула економічного зростання (джерело [2])

Слід відмітити, що дане трактування доводить багатоаспектність економічного зростання. У зв'язку з цим вчений виділяє п'ять «вимірів» економічного зростання: часовий, територіальний, галузевий, відтворювальний, інноваційний [2]. Системність зростання має місце тоді, коли виконані всі умови у відношенні до вимірів зростання.

Для пояснення механізму економічного зростання економісти розділились на два табори: одні виступають прихильниками збалансованого зростання, інші – незбалансованого. Під першим розуміється таке економічне зростання, яке приводить у рух всі галузі економіки відразу, одночасно, в постійній прогресії, яке орієнтується на зростаючий попит, що підвищує роль національного ринку країни (серед adeptів – Р. Нурске, Р. Хартуелл). Під другим терміном розуміється виведення всього процесу з одного або кількох привілейованих секторів економіки, рух яких передається іншим. З певного моменту таке економічне зростання нагадує гонку за лідером (прибічники такого підходу – Г.-А. Інніс, А. Хіршман, Й. Шумпетер, У.-У. Ростоу).

Відомо, що світовою практикою напрацьовано три типи стратегій інноваційного розвитку:

- стратегія перенесення, яка полягає у використанні зарубіжного науково-технічного потенціалу і перенесенні його досягнень на терени власної економіки;
- стратегія запозичення, сутність якої полягає в освоєнні виробництва високо-технологічної продукції, що вже вироблялася в інших країнах, шляхом використання власної дешевої робочої сили та існуючого науково-технічного потенціалу;
- стратегія нарощування, при якій використовується власний науково-технічний потенціал, залучаються іноземні вчені й конструктори, досягається інтеграція фундаментальної та прикладної науки.

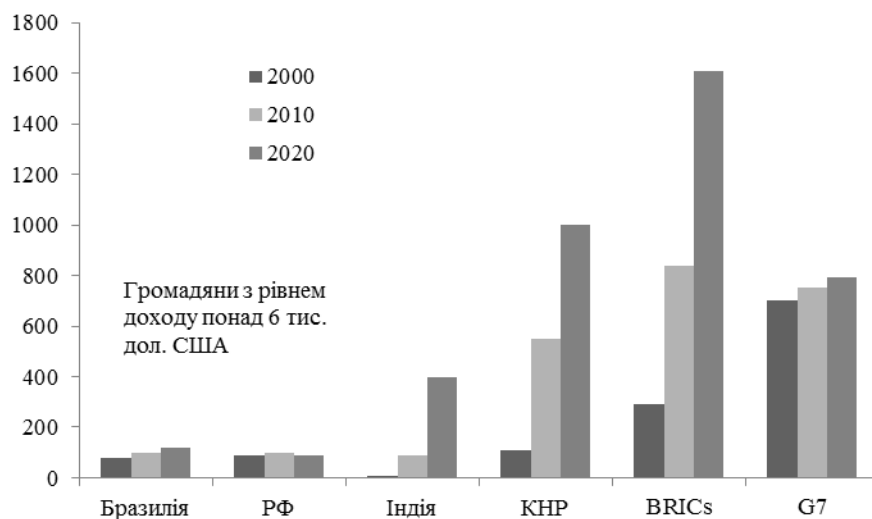


Рис. 3. Перспективи становлення середнього класу в країнах БРІК (млн чол.) (джерело: [12])

Країни БРІКС, попри оптимістичні футуристичні прогнози, відчуваючи загрозливі ознаки голландської хвороби, опиняються перед необхідністю балансування між перспективами впровадження інноваційних засад розвитку своїх економік, з одного боку, і часом екстенсивним використанням сировинних запасів, з іншого. Тож системне збалансоване прискорене зростання виглядає недосяжним з позицій сьогодення для жодної з країн БРІКС.

Зазначене вкотре переконує: відновлення економічного зростання у країнах БРІКС без активізації його інноваційної складової призведе до поступового вичерпання резервів екстенсивного зростання і ризикує вилитись в економічну депресію, яка лише посилить нерівність у доходах.

Попри ризики економічного зростання БРІКС, в найближчі 20 років передбачається зростання середнього класу країн-членів (див. *рис. 3*). Так, на початку 2000 року кількість людей у країнах БРІКС з доходом, що перевищує 6000 дол. США, але менше 30 000 дол. США збільшилася на сотні мільйонів чоловік і продовжуватиме зростати у наступні 10 років [12]. Така тенденція передбачає збільшення потенційного попиту, що, в свою чергу, змінить не лише структуру внутрішнього споживання країн, але й диверсифікує структуру їхнього імпорту, в якій зростатиме частка товарів з великою доданою вартістю (таких, як автомобілі, офісне устаткування, технології). Втім, з формуванням середнього класу змінюватиметься не лише структура витрат, але й зростатиме конкуренція за ресурси, що актуалізує проблему навантаження на навколишнє середовище через зростаючий попит на електроенергію.

Висновки. В рамках проекту БРІК протягом 2008-2011 років висувались амбітні плани, які досить умовно можна згрупувати таким чином:

- 1) спільні зусилля з відновлення світової і власних економік;
- 2) реформа світової фінансової системи на основі нового, справедливого міжнародного фінансового порядку;
- 3) спільний захист інтересів країн, що розвиваються;
- 4) забезпечення безпеки: продовольчої, енергоносіїв, громадської охорони здоров'я;
- 5) використання переваг БРІК у ресурсах, ринках, робочій силі;
- 6) спільне протистояння кліматичним змінам, розвиток науково-технічного партнерства, дослідження в області високих технологій, включаючи нові джерела енергії;
- 7) сприяння гуманітарним обмінам – розвиток співпраці в культурній, туристичній і спортивній областях, сфері освіти і охорони здоров'я;
- 8) збереження і зміцнення специфіки і стратегії розвитку кожної з п'яти моделей модернізацій БРІК.

Проблематика, що опинилася у сфері уваги очільників країн-учасників БРІК, свідчить не лише про спроби пошуку власного місця в глобальному світоустрої на основі використання національного потенціалу зростання, але й про засвідчення готовності брати участь у розв'язанні спільних для всіх країн світу проблем. Серед останніх – встановлення справедливого міжнародного фінансового порядку, зменшення майнового розшарування та соціальної нерівності, вирішення комплексу безпекових ініціатив, нагальна потреба підвищення якості інституцій та зміна «ресурсного прокляття» «ресурсним благословенням».

Для БРІКС як для країн, що розпочинають впевнене сходження, характерний спільний, часом інтуїтивний пошук альтернативної моделі розвитку, заснованої на утвердженні багатополосності в глобальній політиці, збалансованості в економіці і торгівлі та спробі імплементації елементів соціальної справедливості в політиці внутрішній.

Отже, глобальна політична і економічна кон'юнктура дедалі більше сприяє досягненню цих цілей. Так звана цивілізаційна синергія – сплав державного, приватного і візіонарного начал спроможна висунути країни БРІКС в авангард назрілих трансформацій і дозволить їм посісти чільне місце у світовому господарстві.

Бібліографічні посилання

1. Давыдов В. Пробуждающиеся гиганты БРИК / В. Давыдов // Свободная мысль. – 2008. – № 5. – С. 131–142.

2. **Клейнер Г. Б.** Микроэкономические факторы и ограничения экономического роста [Электронный ресурс] / Г. Б. Клейнер // Доклад на ежегодном общем Собрании членов Международной Академии менеджмента 1.06.2004. – Режим доступа : <http://www.kleiner.ru/arpab/mikrofaktor.html>
3. **Мартынов Б. Ф.** БРИК и деградирующий миропорядок / Б. Ф. Мартынов // Латинская Америка. – 2008. – № 5. – С. 4–20.
4. **Островская Е. Я.** Сотрудничество в формате БРИК: цели и перспективы / Е. Я. Островская, И. С. Фирсова // Экономика XXI века. – 2010. – № 6. – С. 87–95.
5. **Панков Э. И.** Экономика Бразилии / Э. И. Панков. – М. : МГИМО-Университет, 2012. – 196 с.
6. **Розенау Дж.** К исследованию взаимопересечения внутривластической и международной систем / Дж. Розенау // Теория международных отношений : хрестоматия; сост., науч. ред. и комм. П. А. Цыганкова. – М. : Гардарики, 2002. – С. 172–183.
7. **Толорая Г. Д.** БРИКС – «мыльный пузырь» или шанс изменить миропорядок? (политические аспекты будущей динамики группировки) [Электронный ресурс] / Г. Д. Толорая // Доклад на Ученом совете ОМЭПИ ИЭ РАН 19.05.2011. – Режим доступа : <http://www.imepi-eurasia.ru/baner/BRICS.pdf>.
8. Brazil, India and China: the new leaders of the global economy, for at least the next five years [Electronic resource] / Euler Hermes. – Mode of access: <http://www.icic.co.il/upload/File/sectorsemergingeconomies.pdf>
9. BRICs and Beyond [Electronic resource] / Goldman Sachs, 2007. – Mode of access: <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/brics/brics-and-beyond-book-pdfs/brics-full-book.pdf>
10. **Lawson S.** Dreaming With BRICs: The Path to 2050 [Electronic resource] / S. Lawson, R. Purushothaman // CEO Confidential. – 2003. – Issue 2003/12. – Mode of access: <http://www.goldmansachs.com/ceoconfidential/CEO-2003-12.pdf>.
11. **O'Neill J.** The Growth Map: Economic Opportunity in the BRICs and Beyond / J. O'Neill. – NY. : Portfolio Hardcover, 2011. – 256 p.
12. **O'Neill J.** The Long-Term Outlook for the BRICs and N-11 Post Crisis [Electronic resource] / J. O'Neill, A. Stupnytska // Goldman Sachs Global Economics Paper. – 2009. – № 192. – Mode of access: <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/brics/brics-reports-pdfs/long-term-outlook.pdf>
13. **Pape R.** Soft Balancing against the United States / R. Pape // International Security. – 2005. – Vol. 30 (№ 1). – P. 7–45.
14. World Development Indicators [Electronic resource] / The World Bank. – Mode of access: <http://data.worldbank.org/indicator>
15. World Economic Outlook: Growth Resuming, Dangers Remain [Electronic resource] / International Monetary Fund, 2012. – Mode of access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/01/pdf/text.pdf>

Надійшла до редколегії 18.05.2012

УДК 339.59 (477)

Г. С. Терещук, Т. А. Федотова

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

**ПОЗИТИВНІ НАСЛІДКИ ТА ПЕРЕВАГИ ВСТУПУ УКРАЇНИ
ДО СВІТОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ**

Наведено наслідки вступу України до СОТ, оцінка їх впливу на економіку і на інформаційне забезпечення МЄВ в цілому. Наведені позитивні наслідки вступу, проаналізовано стан економіки за роки після приєднання до організації, зроблено висновок щодо переваг вступу України до Світової організації торгівлі.

Ключові слова: інформаційне забезпечення МЄВ, інформаційні ресурси, країни-апліканти, СОТ, механізм розв'язання спорів.

Описываются последствия вступления Украины в ВТО, в целом оценка их воздействия на экономику и информационной поддержки на МЭВ. Приведены положительные последствия вступления, проанализировано состояние экономики в период после присоединения к организации, сделан вывод о преимуществах присоединения к Всемирной торговой организации.

Ключевые слова: информационное обеспечение МЭО, информационные ресурсы, страны-заявители, ВТО, механизм разрешения споров.

The article describes the consequences of Ukraine's accession to the WTO in general assessment of their impact on the economy and informational support to the IER. Shows the positive impact of the entry, analyzed the state of the economy since joining to the organization, made a conclusion about the benefits of joining to the World Trade Organization.

Key words: information support IER, information resources, applicant's country, WTO, dispute resolution mechanism.

Вступ України до Світової організації торгівлі (СОТ) є надзвичайно важливим і водночас відповідальним кроком на шляху до сталого економічного зростання. Це ознака інтеграції нашої держави до світової господарської системи, це нові конкурентні умови співпраці на міжнародному рівні, які спонукають нас до внутрішніх перетворень, поглиблення реформ, утвердження соціально орієнтованої і конкурентоспроможної, структурно-інноваційної моделі розвитку України. Членство у СОТ формує міжнародний імідж України на світовому ринку товарів та послуг. Завдяки приєднанню до СОТ ми на крок наблизились до Євросоюзу. Саме завдяки лібералізації торгівлі послугами та товарами, а також разом зі зниженням ввізних мит на товари економіка України почала набувати вагомості на світовому ринку.

Кодекси та конвенції, які діють у системі СОТ, не є прийнятними для всіх без винятку країн. Між країнами з розвинутою економікою та країнами, що розвиваються, які намагаються увійти до всесвітньої спільноти, а також вступили на шлях нового розвитку, виникають проблеми та непорозуміння у відносинах. Не виняток і Україна, яка нещодавно стала на шлях побудови країни-члена СОТ. Як відомо, у травні 2008 р. Україна стала повноправним членом Світової організації торгівлі. Але ще з часу подання заявки на членство у цій організації (з 1993 р.) серед науковців, політиків, представників бізнесу та органів державного управління не вщухають дискусії про позитивні та негативні наслідки від лібералізації зовнішньоторговельного режиму. Після набуття Україною членства в СОТ особливо актуальним стало питання успішної адаптації економіки країни до нових умов. Незважаючи на те, що Україна вже є повноправним членом СОТ, донині точаться запальні дискусії стосовно наслідків цієї події.

Вагомий внесок у дослідження співпраці України з СОТ та її впливу на розвиток інформаційного забезпечення зробили такі науковці: І. Бараковський, О. Білорус, В. Лановий, В. Мазуренко, В. Черевко та інші. Вітчизняні вчені дослідили не лише сучасний стан співпраці України з СОТ, але й зробили припущення стосовно подальшого розвитку співпраці.

Метою дослідження є вивчення сутності інформаційної складової членства України у СОТ.

Світова організація торгівлі є організаційно-правовою основою системи міжнародної торгівлі. Її документи визначають ті ключові договірні зобов'язання, якими повинні керуватися уряди при створенні і практичному застосуванні національних законодавчих і нормативних актів у сфері торгівлі. Крім того, вона є тим форумом, де формуються торгові відносини між країнами в процесі колективних обговорень, переговорів і примирення розбіжностей.

Світова організація торгівлі – це провідна міжнародна економічна організація, до її складу входять 153 країни, на частку яких припадає близько 96 % обсягу світової торгівлі [1]. Її функціями є встановлення правил міжнародної системи торгівлі та вирішення спірних питань між країнами-членами, що підписані під близько 30-ма угодами організації. Після приєднання низки країн, які зараз є кандидатами на вступ, у межах СОТ здійснюватиметься майже весь світовий торговельний оборот товарів та послуг. Зараз ведеться безліч розмов стосовно переваг та недоліків членства у СОТ, важко дійти одного спільного висновку, адже всі поділяють різні погляди, саме це пояснює актуальність цієї проблеми.

Сотні різних організацій у закордонних країнах зайняті збором інформації, її аналітичною обробкою, зберіганням і поширенням, не виключенням є СОТ. Інформація є важливою складовою діяльності будь-якої організації, однак деяка інформація може бути таємною.

Ефективність взаємодії держави з СОТ значною мірою залежить від науково-го та організаційного рівня інформаційно-аналітичного забезпечення організації. Для підвищення цього рівня необхідне глибоке вивчення специфіки інформаційних потоків, які пов'язують керівні органи СОТ з урядами країн-членів та аплікантів цієї міжнародної організації.

Важливою складовою ефективного інформаційно-аналітичного забезпечення є формування системи обміну інформацією між СОТ та її членами чи країнами-аплікантами. Приєднання тієї чи іншої країни до СОТ передбачає використання в практичній роботі органів державної статистики відповідної системи показників, яка діє в рамках спільного для всіх країн – членів СОТ інформаційного поля. Обмін інформацією між СОТ та аплікантом відбувається на кожній стадії приєднання держави до багатосторонньої торговельної системи. Процес же обміну інформацією здійснюється здебільшого в рамках реалізації однієї з функцій СОТ – управління механізмом перегляду торговельних політик. Періодичне надання інформації країнами – членами СОТ до органу з перегляду торговельної політики сприяє прозорості торговельних режимів і створює передумови для адекватного оцінювання ефектів впливу окремих членів на багатосторонню торговельну систему.

Україна – це держава з відкритою економікою, завдяки вступу та встановленню її повноправним членом СОТ можна вже зараз побачити вагомі результати. Якщо оцінювати рівень відкритості за частками експорту та імпорту у ВВП, то згідно зі статистичними даними можливо прослідкувати таку тенденцію, що вже в 2011 р. співвідношення експорту товарів та послуг до ВВП перевищувало 45 %, тоді як максимальне значення цього показника було досягнуто у 2008 р. на

рівні майже 64 %. На імпорт товарів та послуг припадало 51 % від ВВП у 2010 р. [2, с. 18]. Ці дані переконливо свідчать, що економічний розвиток України значною мірою залежить від постійного покращення, з одного боку, конкурентоспроможності її товарів, а з іншого – від зменшення перепон, які існують у зовнішній торгівлі.

Вступивши до СОТ, Україна отримала значні економічні переваги:

- місцевим виробникам сталі та хімічної продукції, які безуспішно намагалися боротися з антидемпінговими акціями, без членства в СОТ, за сучасних умов, неможливо використати переваги світової торгівлі й гарантувати вітчизняним товаровиробникам міжнародно-правовий захист від недобросовісної конкуренції на світовому і регіональному ринках;

- доступ до міжнародних ринків, скасування щодо країни дискримінації й нетарифних бар'єрів, доступ до багатосторонніх механізмів вирішення суперечок та можливість впливати для захисту національних інтересів на умови регулювання світової торгівлі;

- прогнозованого конкурентного і сприятливого інвестиційного середовища; наближення укладання Угоди про вільну торгівлю з ЄС, яке могло обговорюватися тільки після вступу до СОТ. Це – результат багаторічної безперервної роботи. І хоча таким чином зросла наявність певних проблем юридичного плану, наша держава отримала статус країни-учасниці Світової організації торгівлі. Українське законодавство досі значною мірою не відповідає нормам СОТ, в першу чергу, йдеться про такі сфери, як сільське господарство, послуги, регулювання інвестицій, податкове регулювання, права інтелектуальної власності, а також технічні бар'єри в торгівлі. Загалом, переваг від членства в СОТ досить багато, вони стосуються різних сфер економічного життя. Важливою перевагою набуття Україною членства в СОТ є створення прозорого та передбачуваного бізнес-середовища. Обов'язковою умовою для цього є удосконалення системи стандартизації, сертифікації, застосування санітарних, фітосанітарних заходів і технічних регламентів. Таке вдосконалення для держави має особливе значення і може бути забезпечено лише у вигляді кардинальної реформи всієї вітчизняної системи технічного регулювання. Беззаперечним є той факт, що система технічного регулювання країни повинна бути ефективною та прозорою. До позитивних наслідків вступу до СОТ для держави та загалом для економіки спеціалісти відносять:

- СОТ сприяє збереженню миру, запобігає виникненню військових конфліктів завдяки зміцненню міжнародної стабільності.

- Інституційні механізми організації, які створені в межах СОТ, дають змогу конструктивно вирішувати виникаючі торговельні суперечки, тим самим це дає вдало вирішувати спірні питання та конфлікти.

- Забезпечення однакових можливостей для всіх учасників: діяльність Світової організації торгівлі ґрунтується на правилах, вироблених і ухвалених усіма країнами-членами, а не на впливі (владі) окремих країн.

- Здійснення лібералізації світової торгівлі сприяє зниженню вартості життя (прожиткового мінімуму).

- Розвиток міжнародної торгівлі забезпечує споживачам можливість ширшого вибору як за асортиментом, так і за якістю і ціновими параметрами товарів і послуг.

- Завдяки правилам сучасної торговельної системи бар'єри у торгівлі поступово знижуються, що зумовлює зростання їх обсягів і, одночасно, доходів держави, виробників і громадян.

- Торгівля стимулює економічне зростання та призводить до створення нових робочих місць.

- Реалізація основних принципів міжнародної торгівлі робить світову торговельно-економічну систему більш економічно ефективною.
- На даний момент система міжнародних правил і норм щодо торгівлі й торговельної політики стимулює роботу урядів країн-учасниць, сприяє підвищенню дисципліни і порядку в діяльності державних установ, веде боротьбу з корупцією.
- Механізми торговельної системи сприяють формуванню більш широкого погляду урядів на національну торговельну політику, запобігаючи практиці лобіювання та реалізації інтересів вузьких груп людей. Взагалі переваги системи світової торгівлі можна поділити на основні чотири групи (рис. 1).



Рис. 1. Переваги членства в СОТ

Мабуть, дійсні переваги існуючої системи міжнародної торгівлі доводить той факт, що всі економічно розвинені держави (за винятком Росії) на сьогодні є членами СОТ. Крім суто економічних вигод, які досягнуто шляхом зниження бар'єрів для вільного обміну товарами та послугами, система позитивно впливає на політичну і соціальну ситуацію в країнах-членах, а також на добробут населення. Правильно використані переваги торгової системи СОТ проявляються на всіх рівнях – населення країни, галузі економіки, країни, регіонального інтеграційного угруповання та світової спільноти загалом.

Членство в СОТ надало національним експортерам низку переваг, пов'язаних зі скасуванням квотування експорту української металопродукції, зменшенням антидемпінгових обмежень тощо. Разом з тим, зміцнення позицій України на зовнішніх ринках не змогло відвернути обвальне скорочення обсягів експорту України. Кризове зменшення зовнішньоторговельного обороту в Україні досягло пікових значень у четвертому кварталі 2008 року, коли воно склало 33 % порівняно з попереднім кварталом, тоді як загалом у світі аналогічний показник становив 20 % [3, с. 35]. Така ситуація значною мірою була спричинена зниженням попиту на традиційні експортні товари України (металопродукцію, хімічну та сільськогосподарську продукцію). Водночас – внаслідок девальвації національної валюти та падіння купівельної спроможності населення – суттєвого скорочення також зазнав імпорту. Перші ознаки відновлення світової економіки, підвищення цін на продукцію чорної металургії та сировинні ресурси сприяли збільшенню вартісних обсягів товарного експорту України. Аналіз щомісячних даних щодо зовнішньої торгівлі товарами України свідчить, що позитивна динаміка експортно-імпортних операцій поступово відновлюється після різкого падіння внаслідок світової фінансово-економічної кризи 2008–2010 рр. Особливо відчутним цей процес став у 2010–2011 роках. Так, у 2010 році товарний експорт України збільшився на 29,2 % порівняно з попереднім роком і склав

52,2 млрд дол. США. Зростання експортних поставок відбувалося як за рахунок цінового фактору (на 18,1 %), так і завдяки нарощуванню фізичних обсягів зовнішніх поставок (на 9,7 %). Все це, перш за все, пов'язано з відновленням зовнішнього попиту: за оцінками експертів МВФ, обсяги світової торгівлі в 2010 році зросли на 12 % [4]. Правила СОТ є базовими для торговельних відносин більшості країн світу та зокрема для України у процесі укладання угод про вільну торгівлю з ЄС та низкою інших країн; відтак членство у СОТ є чинником посилення гео економічного потенціалу України [5, с. 93].

Позитивний ефект від вступу до СОТ у даний час переважно пов'язаний з очікуваними довгостроковими якісними структурними зрушеннями в національній економіці. Так, позитивним наслідком отримання Україною членства в СОТ став початок переговорів з ЄС щодо укладання Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС, зокрема, щодо створення поглибленої зони вільної торгівлі. Крім того, підвищення рівня відкритості національної економіки, як наслідок набуття Україною членства у СОТ, зумовлює необхідність зростання конкурентоспроможності вітчизняного виробника та поліпшення інвестиційного клімату в державі. Цьому мають сприяти відповідні заходи державної структурної політики, зокрема, щодо заохочення інвестиційного та інноваційного розвитку, ресурсо- та енергозбереження, підвищення ефективності організації економічних процесів.

Наступною важливою перевагою членства в СОТ є можливість використання Механізму Розв'язання Спорів. Система врегулювання суперечок СОТ є центральним елементом у справі забезпечення безпеки і передбачуваності багатосторонньої торговельної системи. Члени СОТ визнають, що вона служить для захисту прав та зобов'язань країн-членів СОТ за охопленими угодами, а також для пояснення існуючих положень цих угод відповідно до звичайних правил тлумачення міжнародного публічного права. Однією з переваг системи є забезпечення можливості для будь-якої країни-члена СОТ використовувати незалежну процедуру врегулювання суперечок для реалізації своїх прав за відповідними торговельними угодами СОТ [6, с. 29].

Членство у СОТ є передумовою щодо створення зони вільної торгівлі між Україною і ЄС і відповідно – ефективнішою інтеграцією України у ЄС. Вдосконалення законодавства та інституційна реформа, що є передумовою членства в СОТ, – частково відображає стратегію інтеграції України у ЄС. Після набуття членства у СОТ, було започатковано переговорні процеси з укладення угод про вільну торгівлю між Україною та низкою держав світу і окремими угрупованнями держав. Здійснюється послідовна робота щодо опрацювання проектів угод про вільну торгівлю та проведення відповідних консультацій/переговорів з Сінгапуром, Сербією, Туреччиною, Канадою; продовжується підготовча робота з започаткування відповідних переговорних процесів з Мексикою, Сирією. Україна використовує договірну базу СОТ для подальшого розвитку зовнішньої торгівлі та збільшення товарообігу з країнами – основними партнерами. Одним з основних політичних та економічних наслідків вступу України до СОТ стала активізація переговорів з ЄС щодо укладення Угоди про створення зони вільної торгівлі у рамках Угоди про асоціацію між Україною та ЄС [7].

Кожен член СОТ має право користуватись перевагами системи і одночасно має можливість тимчасово цілком легально відступити від своїх зобов'язань. Така можливість існує у рамках захисних заходів, переобговорень та рифів, обмежень щодо торгового балансу і т. д. Окрім того існує можливість захисту

національного ринку завдяки маніпулюванням обмінним курсом. Цей засіб є найменш ефективний, ніж тариф, хоча і може спричинити інші небажані економічні наслідки. Серйозні загрози, в зв'язку із вступом України до СОТ, очікуються в машинобудівному комплексі. Ризики в розвитку машинобудівних підприємств України полягають у тому, що суттєво зросте конкуренція з іноземними виробниками аналогічної за асортиментом продукції.

Висновок. Підводячи підсумок, можна стверджувати, що дослідження впливу членства України в СОТ на галузі економіки України на основі моделей загальної рівноваги є неможливими, оскільки практично весь період, який минув з моменту вступу, економіка України перебувала під впливом світової фінансово-економічної кризи та гостро відчувала її негативні наслідки. Аналіз зовнішньоекономічних відносин України свідчить, що вступ держави до СОТ сприяв адаптації торговельного законодавства України з договірно-правовою системою СОТ та спонукав до інтенсифікації торговельних відносин з країнами-членами.

Членство в СОТ несе багато переваг для України. Вступ України до СОТ призвів до поглиблення лібералізації торгівлі, причому багато змін відбулося до або відразу ж після вступу. На даний час, за напрямками адаптації та гармонізації законодавства, Україна виконала ще не всі зобов'язання перед СОТ. Причому частина з них пов'язана із домовленим перехідним періодом, а інша – потребує часу для внесення законодавчих змін (як у випадку, наприклад, з регулюванням загальної безпеки продукції).

Переваги для України від членства в першу чергу залежать від нас самих: від нашої швидкої адаптації до правил світової економіки, внутрішніх реформ, професіоналізму персоналу та службовців, знання та використання правил СОТ. Адже СОТ – велика гра: Україну прийняли у цю гру, навчили грати, вигравати – Україні потрібно навчитись самій.

Бібліографічні посилання

1. Сайт: Україна й Світова організація торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://wto.in.ua/index.php?lang=ua&get=14>
2. Другий рік України у СОТ: тенденції у зовнішній торгівлі товарами та аналіз виконання зобов'язань / [І. Кобута, В. Жигadlo, Т. Лужанська та ін.] ; за ред. М. Свенціцької. – К. : Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. – 80 с.
3. **Клименко І. В.** Три роки членства у СОТ: тенденції зовнішньої торгівлі України у посткризовий період / І. В. Клименко, О. А. Федірко, І. В. Ус. – К. : НІСД, 2011. – 72 с.
4. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Членство України у СОТ: нові можливості та виклики для бізнес-асоціацій / Школа професійної освіти для бізнес-асоціацій. Модуль G: бізнес-асоціації та СОТ / [Д. В. Ляпін, В. М. Мовчан, Н. Микольська та ін.] ; за заг. ред. Д. В. Ляпіна. – К. : Ін-т власності і свободи; LAT&K, 2010. – 104 с.
6. **Бугрій М. Г.** Участь України в СОТ: гео економічний погляд на здобутки та перспективи / М. Г. Бугрій, І. В. Ус // Стратегічні пріоритети. – 2011. – № 2. – С. 91–97.
7. Сайт: Європейський простір: портал проєвропейського громадянського суспільства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eu.prostir.ua/search.html?q=%F1%E2%E3>

Надійшла до редколегії 23.03.2012

ЗМІСТ

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

Держак М. І. Моделі фіскальної децентралізації країн світу	3
Дробот Я. В. Енергетичне питання як одна зі складових економічної кризи в Україні	11
Корнілова О. М., Буршитіна Ю. В. Статистична оцінка ринку страхових послуг України	23
Орлик О. В. Механізм розвитку кластерних структур та стадії їх життєвого циклу	30
Пичугина Ю. В. Экономическая политика Украины на современном этапе: проблемы и противоречия	38
Приходько В. П. Розроблення методології управління інвестиційним потенціалом регіонального розвитку	43
Шелест О. Л. Венчурне інвестування в системі фінансування інноваційної діяльності в сфері охорони здоров'я	49

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ПРОЦЕСІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Багдасарян А. М. Проблемы развития рынка корпоративных долговых ценных бумаг в странах Восточной Европы	54
Грабчук О. М. Фінансове прогнозування невизначеності зовнішнього боргу України.....	61
Коваленко В. В. Управління фінансовими ресурсами банку: сутність та принципи	67
Котковський В. С. Напрями удосконалення процесу врегулювання проблемної кредитної заборгованості.....	73
Мещеряков А. А., Тарасюк К. С. Управління кредитним портфелем банку ...	80
Шевцова О. Й., Журавель В. Г. Аналіз рівня капіталізації вітчизняної банківської системи та обґрунтування основних напрямів її підвищення	86
Шевцова О. Й., Курач В. П., Козлова Т. О. Маркетинг банківських послуг у функціональній системі менеджменту банку	93

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА МАРКЕТИНГ

Бондаренко Н. М. Теоретичні засади організації внутрішнього аудиту на підприємстві	101
Касян С. Я., Приходько В. Р. Управління потоками товарних ресурсів при формуванні асортиментної політики підприємств	107
Коломицева О. В., Васюк Н. В. Проблеми та перспективи інноваційного розвитку машинобудівних підприємств	113
Кузнецов В. С. Модель планирования маркетинговых мероприятий предприятиями сферы информационного бизнеса	119

Лозинский И. Е. Теоретические основы формирования объединений угледобывающих предприятий	125
Лученко О. І. Вплив доходів на рівень та структуру споживання домогосподарств Закарпатської області	132
Могилова А. Ю., Головка А. В. Стратегія виведення нового товару на ринок	139
Тарасова І. І. Алгоритм формування системи інтелектуального забезпечення процесу управління підприємством	148
Ткаченко Н. М. Обґрунтування системи показників плану товарообороту підприємств роздрібної торгівлі	154
Шелест С. О., Брітченко І. Г. Моделювання процесів формування цін на основі оцінки попиту в кооперативних підприємствах	162

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ

Shevtsova M. Y. Comparative Analysis of Company's Gender Policy in Ukraine and EU Countries	170
Квасницька Р. С., Дерикот О. М. Аналіз підходів до класифікаційного ранжування управлінських рішень.....	177
Малаксиано Н. А. Об оптимальных сроках ремонтов сложного портового оборудования	186
Олейник Ю. Т. Моделирование микроэкономической динамики инновационного развития методами теории катастроф	196
Рогова О. В. Інноваційні підходи до трактування поняття «публічно-приватне партнерство»	206
Северін В. С. Концептуальні підходи до формування стратегії розвитку культурно-освітнього рівня населення	213
Славів Р. В. Методологічні аспекти дослідження ризиків інфраструктурної розбудови рекреаційних територій	220
Смирнов С. О., Башкова І. Ю. Економіко-математичне моделювання соціально-економічних процесів (забрудненості атмосферного повітря)	229
Стеблянюк І. О. Регулювання ступеня задіяння соціалізаційного комплексу на потреби соціалізації	236
Сухай О. Є., Гунчак Н. В. Теоретико-методичні аспекти оцінювання інтелектуалізації національної економіки	241
Федорова Н. Є. Фактори розвитку науки під впливом еволюції суспільства	249
Філон М. М. Методологія аналізу ринків телекомунікаційних послуг	255
Шевцова О. Й., Качула С. В. Концептуальні засади удосконалення фінансового механізму розвитку людського потенціалу в Україні.....	261

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Ганский В. А. Современные тенденции развития мирового рынка туристических услуг	267
Резнікова Н. В., Відякіна М. М. Роль БРІКС у формуванні фрагментативного економічного простору	274
Терещук Г. С., Федотова Т. А. Позитивні наслідки та переваги вступу України до Світової організації торгівлі	283

Наукове видання

ВІСНИК
ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ
Серія: ЕКОНОМІКА
Випуск 6(3)

Заснований у 1993 р.
Українською та російською мовами

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 7898 від 17.09.2003 р.

Редактор А. В. Нечай
Технічний редактор В. А. Усенко
Коректор А. В. Нечай

Підписано до друку 15.09.2012. Формат 70×108 ¹/₁₆. Спосіб друку – різнограф.
Ум. друк. арк. 20,65. Обл.-вид. арк. 21,2. Тираж 100 прим. Вид. № 1745.

Свідоцтво держреєстрації ДК № 289 від 21.12.2000 р.
ДП «Видавництво ДНУ»
Україна, 49010, м. Дніпропетровськ, пр. Гагаріна, 72

Свідоцтво держреєстрації ДК № 3618 від 06.11.2009 р.
Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.
Україна, 49087, м. Дніпропетровськ, п/в 87, а/с 4402