

ВІСНИК



Дніпропетровського університету

Науковий журнал

№10/1

Том 19

2011

РЕДАКЦІЙНА РАДА:

акад. Академії наук ВО України, д-р фіз.-мат. наук, проф. **М. В. Поляков** (*голова редакційної ради*); акад. Академії наук ВО України, д-р техн. наук, проф. **М. М. Дронь** (*заст. голови*); д-р фіз.-мат. наук, проф. **О. О. Кочубей**; д-р хім. наук, проф. **В. Ф. Варгалюк**; чл.-кор. АПН 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. АПН 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 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 5(2)

Дніпропетровськ

УДК 336:519

У «Віснику» 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.

В «Вестнике» 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.

*Друкується за рішенням Вченої Ради
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара*

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, 2011

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

УДК 338.242.4:364.043

О.О. Євсєєва

Українська державна академія залізничного транспорту, м. Харків

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ СЕКТОРА СОЦІАЛЬНИХ ПОСЛУГ

У статті показана роль сектора соціальних послуг в процесі реформування економіки України, обґрунтована модель взаємозв'язків в процесі регулювання сектора соціальних послуг, яка дозволяє виділити і реально оцінити ці взаємозв'язки та знайти напрями більш ефективної взаємодії, розроблена класифікація системи показників ефективності роботи сектора соціальних послуг.

Ключові слова: соціальні послуги, соціальна сфера, державне регулювання, ефективність.

В статье показана роль сектора социальных услуг в процессе реформирования экономики Украины, обоснована модель взаимосвязей в процессе регулирования сектора социальных услуг, позволяющая выделить и реально оценить эти взаимосвязи и найти направления более эффективного взаимодействия, разработана классификация системы показателей эффективности работы сектора социальных услуг.

Ключевые слова: социальные услуги, социальная сфера, государственное регулирование, эффективность.

The role of social service sector in the process of reforming the economy of Ukraine has been shown in the article, the model of intercommunications has been grounded in the process of adjusting of social services sector, allowing to distinguish and really estimate these intercommunications and to find the directions of more effective co-operation, the classification of the efficiency indices system social services sector's work has been worked out.

Key words: social services, social sphere, government control, efficiency.

Роль базового сектора сучасної економіки – сфери послуг, а також її ключової складової – ринку соціальних послуг, в умовах сучасного етапу розвитку світової економіки, а також економіки України, неухильно зростає. Нині процес реформування економіки України все більшою мірою набуває соціальної орієнтації, призводить до необхідності розробки механізмів ефективної взаємодії в умовах інформаційного суспільства всіх секторів економіки, сприяє створенню адекватної економічної та правової бази для формування нових суб'єктів соціальних взаємовідносин. Підвищення ролі державного управління сектором соціальних послуг, зміна його змісту в сучасних умовах дозволяє по-новому розглянути проблеми його вдосконалення. Регулююча і спрямовуюча роль держави при всій суперечності заходів регулювання, що спостережуються сьогодні, продовжує зберігатися.

В умовах сучасної соціально-економічної ситуації соціальна сфера набуває все більшого значення в розвитку громадського виробництва. Вона безпосередньо впливає на рівень добробуту та якості життя населення. Розробка науково обґрунтованої стратегії державного регулювання розвитку сектора соціальних послуг допоможе забезпечити вирішення економічних і соціальних завдань розвитку суспільства в сучасних умовах. У зв'язку з цим, усе більш актуальним стає детальне дослідження всіх аспектів існування ринку соціальних послуг, а також безпосередньо особливостей функціонування підприємств цього ринку, в першу чергу, з точки зору підвищення їх ефективності в сучасних умовах економіки знань, що доз-

волиють отримати найбільшу економічну вигоду для держави, а також повністю задовольнити соціальні потреби населення. Крім того, нині економічною наукою не запропонований комплекс розроблених методичних підходів до вирішення проблем, пов'язаних із забезпеченням ефективного розвитку цього сектора економіки як у рамках певного регіону, так і соціальній сфері України в цілому. Ця обставина негативно позначається на рівні розвитку видів діяльності соціальної сфери, ускладнює вибір напряму соціальної орієнтації громадського відтворення. Таким чином, актуальність проведеного дослідження витікає з необхідності рішення комплексу соціально-економічних завдань щодо забезпечення ефективного управління розвитком сектора соціальних послуг, а також його адаптації до умов сучасного суспільства.

Проблеми вдосконалення організаційно-економічного забезпечення розвитку сектора соціальних послуг знайшли відображення в наукових працях багатьох провідних зарубіжних та українських учених. Вагомий внесок у розробку загально-методологічних і окремих аспектів проблеми розвитку сектора соціальних послуг зробили О. Амоша, В. Афанасьєва, Г. Беккер, А. Білінова, Б. Вейсборг, О. Гальчинський, М. Долішній, С. Дорогунцов, І. Калачова, І. Лукінов, А. Маршал, В. Мінеєва, Дж. Мінцер, В. Петті, Д. Рікардо, А. Сміт, С. Струмилін, Т. Шульц та ін. Методологічні питання використання економіко-статистичних методів в управлінні розвитком сектора соціальних послуг висвітлено в роботах В. Геєця, А. Головача, С. Герасименка, А. Єріної, М. Кизима, Р. Моторина, О. Осауленка, М. Чумаченка, В. Швеця та ін. Територіальні аспекти розвитку сектора соціальних послуг відображені в роботах О. Барановського, В. Куценко [1], В. Маркової, А. Мельник [2], О. Новікової, В. Новікова [3], Л. Омеляновича, С. Пакуліна [4], В. Столярова, А. Степаненка, С. Соболев, В. Третяк [5], Л. Чернюк, М. Фащевського та ін. Проте зазначена проблема залишається недостатньо вивченою як в українській, так і в світовій науці. Надзвичайно важливою для сучасної України є проблема налагодження такого організаційно-економічного забезпечення регіонального розвитку сектора соціальних послуг, який би на основі впровадження в реальну практику принципів прозорості, відповідальності, результативності сприяв би суттєвому підвищенню рівня економічної ефективності та досягнення соціальної справедливості в цій сфері.

Аналіз наявних досліджень вказує на відсутність у більшості з них комплексного бачення концептуальної моделі державного регулювання розвитку сектора соціальних послуг, пріоритетів його розвитку на коротко- та довгострокову перспективи, без чого неможливе обґрунтування адекватної для умов України стратегії реформування соціальної сфери та прийняття відповідних законодавчих актів.

Метою дослідження стали такі завдання: виявлення ролі сектора соціальних послуг в процесі реформування економіки України, обґрунтування моделі взаємозв'язків в процесі регулювання сектора соціальних послуг, що дозволяє виділити і реально оцінити ці взаємозв'язки і знайти напрями ефективнішої взаємодії; розроблення класифікації системи показників ефективності роботи сектора соціальних послуг.

Сучасні тенденції соціально-економічного розвитку українського суспільства вимагають виділення головної складової позитивних перетворень людини з її потребами у благах і послугах. Основні характеристики сучасного суспільства обумовлені й відтворюються на основі домінуючого впливу соціальної сфери як джерела послуг [6]. Послуги галузей соціального комплексу мають подвійний характер, тобто одночасно є споживанням благ і інвестиціями в людський капітал. Соціальні послуги належать до змішаних громадських благ, виробництво та спо-

живання яких визначається як індивідуальним попитом, так і потребами суспільства в цілому. Вони створюються та надаються в інтересах усього суспільства за рахунок застосування переважно розумової праці на основі її оцінки за допомогою показників морально-етичного характеру. При цьому їх виробництво та споживання можливе із застосуванням ринкових методів господарювання, а перераховані властивості суто громадських благ властиві незначній кількості соціальних послуг.

Міра конкуренції в області надання соціальних послуг залежить від конкретної галузевої групи (видів) послуг і соціально-економічних характеристик території. Більш успішно конкуренція розвивається в тих видах діяльності, де існує платоспроможний попит населення на послуги (медицина, освіта, культура), що дозволяє розвиватися альтернативним постачальникам, незалежним від бюджетних ресурсів. Також конкуренція характерна для великих міст, де некомерційні та комерційні структури більшою чи меншою мірою здатні конкурувати з муніципальними і державними установами, але на сільських територіях альтернативні постачальники практично повністю відсутні. Ті сегменти соціальної сфери, де послуги надаються неплатоспроможним або споживачам з низькою платоспроможністю (соціальне обслуговування, реабілітація інвалідів тощо) є сферою інтересів замовника (органів влади), який прагне до формування ринку соціальних послуг. Це пов'язано з гострою необхідністю розширення вибору постачальників соціальних послуг, підвищення їх якості й оптимізації бюджетних витрат. В основі створення та розвитку сектора соціальних послуг лежить ряд об'єктивних потреб в: перерозподілі громадських благ; захисті від нестабільного соціально-економічного становища; наданні різних видів соціальних послуг; соціальному контролю за девіантною поведінкою певної групи населення; індивідуалізації надання соціальних послуг; реалізації моделі співпраці в соціальній роботі; підготовці кваліфікованих кадрів соціального обслуговування; зведенні норм і правил надання всіх видів соціальних послуг. Діяльність установ, що надають соціальні послуги, дозволяє коригувати соціально-психологічний стан найуразливіших верств населення, стабілізувати соціальний стан суспільства в цілому, впливати на ці чинники з метою зниження рівня соціальної напруженості, її прогнозування в майбутньому.

Для кожного з членів суспільства інститут соціального обслуговування, опосередковуючи інституціональні цінності та норми, виступає у рамках соціалізаційного процесу регулятором соціальної поведінки. Розрив між реальним станом інституціональної сфери соціального обслуговування та потребами індивідів і суспільства в соціальних послугах привели до необхідності її трансформації на сучасному етапі розвитку.

Держава здійснює свої функції щодо підтримки та розвитку соціальної сфери як через систему існуючих державних інститутів, так і шляхом створення нових форм державної підтримки цієї сфери. Досягнення певної соціальної задоволеності населення проголошується одним з пріоритетних напрямів діяльності інститутів державної підтримки соціальної сфери.

Отже, означені вище причини, що обумовлюють необхідність державного втручання в розвиток сфери послуг в цілому і на ринку соціальних послуг зокрема, припускають також наявність ряду обмежень. У цих умовах основна роль держави полягає в тому, щоб, забезпечуючи ефективне функціонування ринку, захищаючи і підтримуючи конкуренцію, вона здійснювала стабілізуючу функцію сприяла коригуванню розподілу ресурсів і соціально справедливому розподілу прибутків й інші подібні функції. Ці функції держави мають яскраво виражений громадський характер і здійснюються через систему вертикальних інформаційних потоків. В той же час, взаємодіючи з підприємницькими структурами з приводу реалізації своїх

функцій, держава в умовах реформування соціальної сфери є повноцінним суб'єктом ринкових стосунків. Це положення має величезне значення для розвитку та доцільного поєднання різних форм і методів ведення господарської діяльності на ринку соціальних послуг. Це дозволяє забезпечити гнучкість і адаптивність цього ринку, збалансувати при цьому ринковий попит і пропозицію.

Для підвищення ефективності державного регулювання розвитку сектора соціальних послуг мною пропонується активно впроваджувати найсучасніші сервісні технології державного управління в цій сфері, які дозволять розширити ринок соціальних послуг, що надаються, і, одночасно, підвищити якість соціального обслуговування громадян. При цьому в якості основного завдання визначена розробка інструментів підвищення доступності, якості соціальних послуг через перетворення нормативно-правової бази і мезоструктури установ системи соціального обслуговування, підвищення ефективності соціальних витрат і розвиток соціального партнерства держави, влади, бізнесу, індивідів і громадських організацій. Основою організаційно-економічного механізму регулювання сектора соціальних послуг є принципово збалансована управлінська модель, що поєднує в собі державне регулювання з ринковими механізмами саморегулювання і забезпечує задоволення соціальних потреб населення.

Вироблення управлінських рішень у вигляді національно-пріоритетних проєктів, національних цільових програм і планів відбувається на основі компромісу між такими об'єктами державного регулювання, як: сектор державних соціальних послуг, який сприяє відтворенню населення, зміцненню сім'ї, збереженню здоров'я, працездатності, збільшенню тривалості життя, соціальній безпеці; сектор недержавних (громадських) соціальних послуг, який представлений спектром соціальних послуг, що реалізуються силами громадських формувань (організацій) і некомерційним сектором з їх відносно самостійними складними структурами, які прямо або побічно впливають на соціальні процеси; сектор виробництва матеріальних благ, включаючи сферу соціально відповідального бізнесу, який сприяє створенню умов, що дозволяють людині самостійно заробляти собі на життя, направляючи зусилля на підвищення життєвого рівня населення.

Інтегральна якість сектора соціальних послуг полягає в забезпеченні сприятливих умов для розвитку особистості, її соціального самопочуття, повнішої реалізації творчих здібностей, що чинять позитивний вплив на ефективність сфери виробництва матеріальних послуг. При цьому слід враховувати як специфіку, автономність інтересів, множинність цілей економічних суб'єктів, так і розуміння діалектичної єдності інтересів, що зумовлює їх сумісність і суперечність. Характеристика елементного складу та зв'язків в процесі надання соціальних послуг населенню служить передумовою для виявлення структурних властивостей сектора в цілому: горизонтальних, ієрархічних і змішаних. При цьому регулювання сектора державних соціальних послуг має бути орієнтованим на адаптацію установ до умов, що змінилися, і на створення передумов для стійкого розвитку в посткризовий період. Стійкість установ, що надають соціальні послуги, проявляє себе в тому, що результат їх розвитку може виступати в трьох варіантах: відновлення колишнього стійкого стану; утворення нового стійкого стану; руйнування (ліквідація).

Характерною особливістю **моделі взаємозв'язків в процесі регулювання сектора соціальних послуг** є можливість виділити і реально оцінити ці взаємозв'язки та знайти напрями ефективнішої взаємодії. До них слід віднести: ревізію виконання нормативно-правової бази; аналіз використання коштів по зобов'язаннях, нормативах і умовах, чинниках впливу; зіставлення з минулим періодом і прикладами ефективного господарювання; застосування відповідних форм контролю; винесення ухвал по виявлених відхиленнях; формулювання пропозицій щодо усунення

порушень і ефективності використання ресурсів, враховуючи ідеї і особистий досвід оцінюючих експертів та ін. При цьому модель взаємозв'язків в процесі регулювання сектора соціальних послуг відбиває одночасно і специфіку рівня локальної території в особі установ, що надають соціальні послуги, і характер взаємодії з вертикаллю органів, що забезпечують функціонування сектора соціальних послуг (фінансування, аналіз результатів процесу, регулювання діяльності), із законодавчою і виконавчою гілками влади. Вона показує зворотний зв'язок як із споживачами соціальних послуг, так і з органами, що мають можливість впливати на якість виконання рішень. Ця модель забезпечує нейтралізацію або значне зменшення бюджетних ризиків; створює умови для стійкої діяльності за допомогою встановлення рівноважного стану, гармонізації інтересів організації в ефективному виконанні соціальних зобов'язань перед населенням з боку держави, територіальних органів і інтересів окремих працівників; сприяє послідовному внесенню інноваційних змін, оновленню технології. Ефект економічної синергії ґрунтується на гармонізації інтересів усіх учасників соціальних стосунків. Результатом посилення ефекту синергії є додаткова цінність, отримана від підвищення внутрішньої самореалізації системи державного регулювання, яка в сучасних умовах модернізації сектора соціальних послуг стає важливим засобом управління результативністю процесу забезпечення населення доступними і якісними соціальними послугами. Ефект синергії виникає тільки в результаті реальної консолідації можливостей, взаємодоповнення різних ресурсів суб'єктів державного регулювання. У цьому випадку він призводить до сукупного результату, який перевищує суму ефектів від діяльності розрізнених суб'єктів державного регулювання. У загальному вигляді одномоментний ефект економічної синергії від спільної діяльності всіх системоутворюючих суб'єктів (E_C) можна оцінити за формулою:

$$E_C = E_{CД} - (E_{A1} + E_{A2} + \dots + E_{An}), \quad (1)$$

де $E_{CД}$ – ефект від спільної діяльності суб'єктів сектора соціальних послуг після інтеграції;

$E_{A1} + E_{A2} + \dots + E_{An}$ – ефект автономної діяльності суб'єктів.

Формування нового організаційно-економічного механізму державного регулювання сектора соціальних послуг необхідно направити на зміну характеру стосунків, взаємодії між структурними елементами механізму та їх ролі в процесі управління соціальною системою. Побудова цього механізму передбачає зміну ролі органів державної влади як основного суб'єкта управління на основі реалізації наступних заходів: активне стимулювання суб'єктів господарювання, некомерційних організацій, а також окремих домогосподарств до збільшення їх долі участі в управлінні сектором соціальних послуг за допомогою податкових, кредитних, бюджетних механізмів і механізму державного замовлення; зміна підходів державних органів до надання соціальної допомоги населенню, що передбачає відмову від простого фінансування соціальних пілг і субсидій та широке застосування соціальних програм, спрямованих на стимулювання зайнятості та самозайнятості, розвиток особистої ініціативи, забезпечення отримання населенням прибутків і задоволення потреб індивідуумів; впровадження в органах державної влади регіонів України принципів і процедур управління по результатах.

Активна розробка і впровадження інноваційних технологій соціального обслуговування населення в регіонах України в останнє десятиріччя викликані рядом чинників, серед яких можна виділити демографічні зміни в структурі українського суспільства, що вимагають модернізації окремих типів установ; перегляду структури соціальних послуг, їх оплати; розширення ринку соціальних послуг; зміну стратегії надання допомоги, що має потребу з боку бізнес-співтовариства, перехід від добродійної діяльності відносно державних установ до збільшення долі недержав-

них установ, що фінансуються ними; підвищення професійних знань кадрів, які працюють з населенням, і, як наслідок, якісна зміна змісту їх професійної діяльності. Основними напрямками інноваційної діяльності в секторі соціальних послуг сьогодні є: розширення кола суб'єктів соціальної діяльності, залучення до процесу вирішення соціальних проблем широких верств населення, що призводить до збільшення соціальної активності і соціальної самодіяльності, а також до соціального самообслуговування населення; створення оптимальних умов для задоволення інформаційних потреб і реалізації прав громадян, органів державної влади, органів місцевого самоврядування, організацій, громадських об'єднань на основі формування і використання інформаційних ресурсів; індивідуалізація соціальних послуг, відхід від масового виробництва; поява нових організаційних форм і технологій задоволення соціальних потреб. Одним із дієвих механізмів підвищення доступності та ефективності соціального обслуговування населення і одночасно зниження бюджетних витрат є формування інтегрованих структур, що здатні надавати населенню послуги багатопрофільного характеру, об'єднувати матеріальну базу і кадрові ресурси установ як сектора соціальних послуг, так і інших сфер діяльності, які входять до його складу, що дозволяє використовувати в процесі свого функціонування інноваційні технології.

Важливу роль в правильності й адекватності заходів, що приймаються, щодо розвитку сектора соціальних послуг має надання актуальних, достовірних і повних даних про потреби, стан і ефективність роботи сектора соціальних послуг органам державної влади, що дозволить підвищити якість і ефективність рішень, що приймаються ними, а також стратегічного планування і прогнозу. Необхідність об'єктивної оцінки всіх сторін функціонування сектора соціальних послуг обумовлює потребу в розробці комплексної системи показників діяльності установ, що надають соціальні послуги. При цьому комплексність досліджень в цій сфері обумовлена охопленням трьох взаємозв'язаних сегментів: масив клієнтів соціальних служб; інфраструктура установ, що надають соціальні послуги, класифікуються по типах; номенклатура соціальних послуг, що діляться по шести видах: економічні, медичні, правові, психологічні, педагогічні і побутові. Система показників ефективності діяльності організацій сектора соціальних послуг представлена в табл. 1.

Висновки.

1. Регулююча і спрямовуюча роль держави в розвитку сектора соціальних послуг продовжує зберігатися. Розробка науково обґрунтованої стратегії державного регулювання його розвитку сприяє ефективності прийнятих відповідних рішень.

2. Ефект синергії виникає тільки в результаті реальної консолідації можливостей, взаємодоповнення різних ресурсів суб'єктів державного регулювання сектора соціальних послуг.

3. В основу ключових показників оцінки ефективності роботи сектора соціальних послуг можуть бути покладені деякі єдині принципи, що мають бути прозорими і доступними для всіх соціальних служб. Вони не повинні суперечити таким положенням, як дотримання прав сім'ї, дітей і молоді, дотримання принципів рівності доступу до соціальних послуг і інших видів соціальної підтримки, партнерство фахівців в сфері соціального обслуговування, економія фінансових і матеріальних ресурсів, пріоритет етичних цінностей і прозорість діяльності, самооцінка і активна участь фахівців соціальних служб в оцінці ефективності соціальних послуг. Залучення громадськості до оцінки ефективності діяльності соціальних служб є одним з найважливіших напрямів створення досконалішої і збалансованої системи управління сектором соціальних послуг.

Таблиця 1. Система показників ефективності роботи сектора соціальних послуг

Ознака	Показники ефективності
1. Діяльність установ, що надають соціальні послуги	кількість установ, їх структура і динаміка; забезпеченість населення установами, що надають соціальні послуги; забезпеченість установ технікою, інвентарем; обсяг і структура фінансування; поширеність установ.
2. Соціальні послуги	кількість, структура і динаміка видів послуг; забезпеченість населення соціальними послугами; кількість і сума зроблених платних послуг; потреба в послугі; типи і види вживаних технологій; доступність послуг; своєчасність надання послуг; диверсифікація соціальних послуг.
3. Соціальні програми	фінансова ефективність програми; стійкість програми; успішність реалізації програми.
4. Персонал установ, що надають соціальні послуги	чисельність, склад і динаміка працівників установ; об'єм і структура підготовки кадрів; забезпеченість установ працівниками; забезпеченість населення соціальними працівниками; результати діяльності соціальних працівників.
5. Клієнти установ, що надають соціальні послуги	чисельність, склад і динаміка різних категорій клієнтів; охоплення населення послугами установ; потреба в соціальних послугах; поширеність звернень до установ; громадська думка населення.

Перспективи подальших наукових досліджень в цьому напрямі такі: розробка методичного підходу до оцінки ефективності бюджетних витрат сектора соціальних послуг; розробка підходів оцінки результативності надання соціальних послуг; застосування інформаційних систем підтримки ухвалення рішень в практиці соціальної роботи.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Куценко В.І. Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики) / В.І. Куценко. – Ніжин: Аспект-поліграф, 2008. – 818 с.
2. Модернізація суспільного сектору економіки в умовах глобальних змін: монографія / за ред. А.Ф. Мельник. – Тернопіль: ТНЕУ; Економічна думка, 2009. – 528 с.
3. Новиков В.М. Організація і розвиток соціальної сфери (зарубіжний і вітчизняний досвід) / В.М. Новиков. – К.: ІЕ НАН України, 2000. – 274 с.
4. Пакулін С.Л. Трансформація економіки і розвиток соціальної сфери / С.Л. Пакулін // Економіка: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. – Вип. 263: в 9 т. – Т. V. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2010. – С. 1337–1341.
5. Третяк В.П. Дослідження соціальної сфери: методологія та практика / В.П. Третяк. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2009. – 273 с.
6. Концепція реформування системи соціальних послуг: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 13 квітня 2007 р. № 178-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=178-2007-%F0>

Надійшла до редколегії 25.04.2011

УДК 338.24

А.А. Жук

Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация

МЕСТО И РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЕГУЛИРОВАНИИ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

В статье рассматривается проблема необходимости государственного вмешательства в функционирование конкурентной среды, а также произведена попытка очертить границы такого вмешательства и предложить направления и границы государственного регулирования конкурентной среды.

Ключевые слова: конкурентная среда, государственное управление, институты, провалы рынка, провалы государства, государственная политика.

У статті розглядається проблема необхідності державного втручання у функціонування конкурентного середовища, а також зроблено спробу окреслити межі такого втручання та запропонувати напрямки і межі державного регулювання конкурентного середовища.

Ключові слова: конкурентне середовище, державне управління, інститути, провали ринку, провали держави, державна політика.

The issue is devoted to the problem of the state public policy of the competitive environment, but also attempted to delineate the boundaries of such interference and to offer direction and boundaries of state regulation of competitive environment.

Key words: competitive environment, governance, institutions, market failures, the failures of state, state public policy.

Главной целью любого современного государства выступает формирование и поддержание оптимального состояния институциональной среды экономики, мотивирующей экономических агентов к активному совершению рыночных трансакций путем непрерывного инновационного саморазвития и, как следствие, реализации собственных конкурентных преимуществ с целью получения прибыли. Другими словами, роль доминирующей задачи государства приобретает создание таких экономических условий, при которых субъекты рынка с одной стороны заинтересованы, а с другой — имеют возможность выработки конкурентных преимуществ и их дальнейшей реализации на рынке с целью получения прибыли. Есть мнение, что на современном этапе эволюции принципов экономической координации, осуществляемой конкуренцией, реализуется механизм координации интересов бизнеса и целей развития общества [27, с. 40]. Мы же склонны не отождествлять интересы бизнеса и общества, осознавая, что предпринимательская деятельность в первую очередь направлена на получение прибыли и не имеет основной цели развития общества. При этом согласимся в той лишь части, что любая предпринимательская деятельность не должна противоречить целям развития общества и осуществляться вопреки его интересам.

Для достижения такого состояния необходимо наличие исправно функционирующих фундаментальных институтов конкурентной среды, таких как: институт частной собственности (в том числе авторские права), институт предпринимательства, финансы, институт экономических контрактов, институт антимонопольного регулирования [13, с. 188].

Государство в данном случае выступает как институциональный строитель, ответственный за разработку и принятие формальных законов, а также обеспечивает принуждение к следованию этим законам. Именно государство выбирает направление институциональной модернизации, беря на себя ответственность за полученный результат, который, возможно, при определенных условиях поспособствует повышению эффективности, либо наоборот выступит препятствием этому процессу

[29, с. 17]. Вокруг установленных государством формальных законов выстраивается огромное количество неформальных практик, которые, в свою очередь, выступают показателями качества и привлекательности принятых формальных законов. Чем больше точек соприкосновения неформальных практик с формальными законами, чем более соответствует вектор направления мотивации формальных законов и окружающих их неформальных практик, тем более высококачественной нам представляется институциональная среда, тем более востребованными у экономических агентов, функционирующих в рамках конкурентной среды, будут подобные экономические институты. В рамках системного подхода необходимо отметить, что качество конкурентной среды в целом определяется качеством наихудшего (наименее востребованного акторами) фундаментального института. Следовательно, даже одного неэффективного института в этой цепи достаточно, чтобы снизить до его уровня эффективность функционирования конкурентной среды в целом и обесценить все попытки повышения качества оставшихся структурных институтов конкурентной среды.

Институциональная структура экономики выступает результатом предшествующих попыток государства сформировать институциональную экономическую систему, а также спонтанного эволюционного отбора наиболее эффективных институтов. Зарубежные страны с высокоразвитой рыночной экономикой обладают проверенной временем институциональной средой, полностью соответствующей преобладающему способу координации экономической активности. Такие государства могут позволить себе использование методов прямого и косвенного вмешательства с целью проведения необходимой экономической политики без значительного ущерба для всего национального хозяйства и угрозы значительной деформации институционально-экономической системы.

Государства с неокрепшей, трансформирующейся, либо находящейся на стадии зарождения институциональной экономической системой, основанной на рыночных отношениях, находятся в опасности попадания в институциональные ловушки, в условиях которых направления векторов координации экономической активности могут сильно расходиться, а зачастую даже принимать диаметрально противоположный характер. Подобные ситуации часто возникают при попытке трансплантации формальных законов [23, с. 24], заимствованных у развитых стран, в заметно отличающуюся неформальными практиками среду стран с переходными экономиками.

При этом неверно было бы говорить о необходимости полного отказа от государственного вмешательства в экономику в целом и конкурентную среду в частности. По мнению В.А. Гордеева, рынок и конкуренция проходят свое развитие в соответствии с объективными экономическими законами, в итоге этого пути возможно достижение антиконкурентного монопольного состояния на рынке, что влечет за собой дополнительные риски в развитии экономики [24, с. 86].

Провалы рынка и теорема Коуза.

Государство призвано нивелировать те «провалы», которые характерны рыночному механизму координации деятельности экономических агентов. В обобщенном определении «провал» рынка представляет собой неспособность рыночных механизмов в ряде экономических ситуаций координировать экономических агентов с условием достижения эффективности по Парето. К таким «провалам» Т. Сендлер [26, с. 11] относит следующие:

- порождение рынком монополизма. Другими словами, агенты с монопольным

влиянием на рынок являются результатом траектории развития, что возможно обнаружить в отраслях с традиционно высоким уровнем конкуренции, что объясняется доступностью как формальных слияний и поглощений, так и неформальных соглашений о совместной координации действий определенных групп рыночных агентов. Это непременно приводит к возможности манипулирования подобными группами рыночными транзакциями с целью установления цен, объемов и других рыночных параметров. Очевидна необходимость внешнего регулирования рынков во избежание подобных эффектов;

- чистый рынок не мотивирован к производству общественных благ, бесплатных для конечного потребителя, но, очевидно, имеющих определенную цену для общества в целом. Более того, чистый рынок и не способен производить общественные блага из-за отсутствия механизма возмещения подобных затрат;

- рынок не в состоянии устранить внешние эффекты своей деятельности (экстерналии), то есть позитивные и/или негативные результаты деятельности одних рыночных агентов, влияющие на активность других агентов при условии отсутствия компенсации этих эффектов условиями самой сделки. Влияние внешних эффектов усиливается с постоянным развитием национальных экономик и мировой экономики как их совокупности. Примерами негативных эффектов выступают ухудшение экологической обстановки, условий труда, позитивными же могут выступать появление (или снижение затрат) доступа к новой инфраструктуре, повышение качества тех или иных параметров деятельности агентов и т.д. Традиционно рынок своими механизмами не обеспечивает решения проблем внешних эффектов, чаще всего из-за необходимости несения дополнительных затрат агентами рынка;

- рыночный инструментарий не обеспечивает справедливого распределения социальных благ по причине функционирования в режиме «естественного отбора», при котором побеждает сильнейший. В таком случае социально незащищенные члены общества не в состоянии равносильно участвовать в конкурентной борьбе, и, как следствие, обеспечивать себе достойный уровень существования. В итоге разрыв доходов различных слоев населения неуклонно растет, а рыночный механизм – бессилен;

- рыночный механизм способствует появлению и развитию эффекта асимметрии информации. Модель совершенной конкуренции предполагает открытый равный доступ к исчерпывающей информации всем рыночным агентам, однако сами конкурентные взаимодействия рыночных агентов демонстрируют их заинтересованность в сокрытии максимума своей информации во избежание ее использования конкурентами. Фактически борьба за информацию в современных экономических условиях представляет собой одну из основных задач акторов рынка.

Исходя из вышесказанного становится очевидным, что рынок, ограниченный лишь своим собственным внутренним инструментарием, не обеспечивает справедливое экономическое развитие общества и производство общественных благ. В таких случаях государство берет на себя обязанность и несет ответственность за создание и дальнейшее поддержание равных условий для осуществления конкурентных взаимодействий рыночных акторов и ограничения возможности монопольного захвата тех или иных рынков. Также государство обеспечивает производство общественных товаров и услуг и занимается устранением внешних эффектов. Указанные направления государственной экономической политики являются минимальным необходимым комплексом государственного вмешательства в экономику из-за неспособности рынка обеспечить эффективное использование ограниченных ресурсов [25, с. 27].

Исследуя роль и место государства в управлении конкурентной средой с применением институционального инструментария экономической теории, невозможно не остановиться на анализе теоремы Коуза и ее применимости к изучаемому нами объекту. Общеизвестно, что авторство фразы «теорема Коуза», равно как и формулирование самой теоремы принадлежит лауреату Нобелевской премии по экономике 1982 г. Дж. Стиглеру (о чем писал и сам Р. Коуз [17, с. 151]) в следующем изложении: «...в условиях совершенной конкуренции частные и общественные издержки будут равны» [4, р. 113]. И даже при неравенстве частных и общественных издержек рынок в условиях совершенной конкуренции самостоятельно максимизирует ценность общественного производства.

Данная теорема активно обсуждалась как в зарубежной научной литературе (например: Велиц С. [6, р. 345–361], Реган Д. [2, р. 427–437], Аутен Дж. [1, р. 38], Швайцер У. [3]), так и современными российскими учеными-экономистами, такими как Шаститко А. [28, с. 94–99], Малышев Б. [19, с. 100–105], Красильников О. [18, с. 138–142], Гребенников П., Ривера Д. [10, с. 52–61] и др. Капелюшников Р. [15; 16] и Олейник А. [14, с. 554–590; 20–22] и вовсе имели строгую дискуссию относительно содержания ее трактовок и возможного доказательства.

Олейник А. следующим образом формулирует теорему Коуза: «Если права собственности четко специфицированы и транзакционные издержки равны нулю, то структура производства будет оставаться неизменной независимо от изменений в распределении прав собственности, если отвлечься от эффекта дохода» [20, с. 126]. Малышев Б. интерпретирует ее так: «Если права собственности специфицированы и транзакционные издержки равны, на рынке совершенной конкуренции каждый фактор производства используется оптимальным образом» [19, с. 101].

Часто и небезосновательно теорема Коуза подвергается критике на основании постулата о том, что рыночных сделок без транзакционных издержек не существует в природе. Красильников О. пишет: «Принимая за исходное условие равенство транзакционных издержек нулю, Р. Коуз тем не менее доказывает свою теорему с использованием этих самых издержек. Чем иначе, как не транзакционными издержками, являются те деньги, которые фермер платит скотоводу за уменьшение количества прогоняемого скота по своим землям или скотовод – фермеру за его увеличение при различной спецификации прав собственности и доходности производства» [18, с. 139].

Нам хотелось бы остановиться еще на ряде моментов, которые упускает из внимания теорема Коуза, но на наш взгляд, они являются чрезвычайно важными при анализе жизнеспособности данной модели. Оценка теоремы производится исключительно экономико-математическим аппаратом с привлечением теории игр, которая предполагает адекватное принятие экономических решений обеими сторонами, принимающими участие в оценке внешних эффектов того или иного экономического акта, по результатам которого путем прямых переговоров стороны должны прийти к взаимовыгодному решению. Однако на практике акторы могут руководствоваться не только экономическими мотивами, но и любыми другими внутренними предпочтениями, не связанными с экономической рациональностью. В таком случае, путем прямых переговоров без вмешательства внешнего институционального арбитра стороны могут и вовсе не достичь обоюдного решения.

Одним из аргументов выступает четкая спецификация прав собственности. На практике же недостаточно только специфицировать права собственности одних акторов. Права собственности одних агентов, это одновременно обязанность других по соблюдению прав первых. Необходимо реализовывать механизм принужде-

ния к остальным акторам для соблюдения этих четко специфицированных прав, а это явная прерогатива внешнего института, такого как государство.

Также данная модель не учитывает развитие экономической ситуации во времени. В период t_n контрагенты найдут точку равновесия и придут к соглашению об оценке последствий внешнего эффекта. Однако в периоде t_{n+1} при условии резкого изменения рыночной конъюнктуры оценка последствий внешнего эффекта также кардинально изменится вслед за рынком. В таком случае акторы могут не найти согласия по компенсации внешнего эффекта, а потерпевшая сторона не сможет восполнить упущенную выгоду. Рассмотрим на следующем примере. Растениевод позволяет животноводу увеличить поголовье скота, оценивая ущерб в 10 единиц за тонну, предполагая потерять 2 тонны урожая от выгула скота соседа. С резким изменением цен на зерно с 10 до 100 единиц за тонну животноводу становится невыгодным разведение дополнительных единиц голов скота, и он сокращает поголовье до начальных показателей. При этом растениевод уже не успеет вырастить зерно на продажу. В результате и внешний эффект не будет компенсирован, и структура производства претерпит изменения.

Модель также не учитывает возможного различия в масштабах самих экономических агентов. В случае выявления отрицательного внешнего эффекта для небольшой группы физических лиц от деятельности крупной нефтедобывающей компании, очевидно, что урегулирование этого эффекта будет осуществлено с максимальной выгодой для относительно более сильного экономического агента. У более слабого контрагента, очевидно, не хватит сил для равноценной борьбы.

Из внимания автора теоремы также выпадает возможность рыночных агентов сконцентрироваться на целенаправленном создании отрицательных внешних эффектов с целью перераспределения доходов от деятельности добросовестных экономических агентов. Например, недобросовестный участник рынка сможет завладеть участком земли в непосредственной близости от предприятия, занимающегося добычей и бутилированием чистой питьевой воды. На этом участке такой недобросовестный актор может разместить, предположим, мусорную свалку, которая способна загрязнить источник, тем самым разрушив бизнес предприятия. Очевидно, что собственники предприятия, не имея других инструментов воздействия, будут готовы заплатить разумную цену за прекращение загрязнения своего источника воды. Здесь также ясно, что структура производства может измениться, а также внешний эффект будет создаваться исключительно в целях наживы на контрагенте. Очевидно, что подобный инструментарий может быть использован в недобросовестной конкурентной борьбе для целей слияний и поглощений, либо для устранения конкурирующих экономических агентов, что опять-таки приведет к монополизации того или иного рынка.

Все эти аргументы мы приводим с целью убедительно продемонстрировать необходимость создания четких, ясных, а главное равных и обязательных для всех правил координации деятельности рыночных агентов. За принятие формальных законов отвечает государство, только в его силах установить формальные законы и обеспечить механизм эффективного принуждения к их исполнению. Рыночные механизмы даже в условиях совершенной конкуренции выполнить эту функцию заведомо неспособны.

Провалы государства

Однако и функционирование государства характеризуется наличием ряда «провалов», т.е. невозможностью достижения Парето-эффективного состояния в неко-

торых аспектах его деятельности. Другими словами это ситуация, при которой государство не в состоянии эффективно использовать и распределять общественные ресурсы.

По мнению О.В. Архиповой [7, с. 14], недостатки государства возникают из двух основных особенностей данного института:

- механизма демократического аппарата, который ведет к Парето-неэффективности;
- посреднического характера деятельности государства – государственной бюрократии.

Исследование провалов государства в результате его функционирования позволяет выявить тот факт, что это функционирование несовершенно, более того зачастую негативно. Следовательно, использовать этот инструмент необходимо по факту скрупулезного анализа и только в условиях, когда возможности рынка себя полностью исчерпали.

К «провалам» государства относят следующие эффекты [8, с. 57–58]:

- ограниченность необходимой для принятия решений информации;
- неспособность государства полностью контролировать реакцию контрагентов на его действия;
- несовершенство политического процесса в связи с рациональным неведением избирателей, принятием произвольных, волюнтаристских решений, влиянием групп специальных интересов и их постоянной погоней за рентой;
- ограниченность контроля над государственным аппаратом;
- завышение объема производства общественных благ и связанная с этим растрата ресурсов;
- образование государством через перераспределительные процессы новых форм неравенства и дискриминации;
- рост издержек на содержание бюрократического аппарата сверх оптимального уровня;
- отвлечение юристов, экономистов, менеджеров и т.п. от участия в производстве продукции и услуг на фирмах.

Таким образом, понимая, что, с одной стороны, рыночные механизмы самостоятельно не в состоянии удовлетворить требованиям современной экономики в разрезе эффективности распределения ресурсов и возможности захвата монопольной власти рыночными агентами, а с другой стороны, не упуская из внимания ряд «провалов» государства, мы вынуждены констатировать необходимость государственного вмешательства в экономические процессы, однако строго ограничив направления этого процесса:

- конструированием конкурентных правил, выражающихся в формальных законах, которые равнообязательны абсолютно для всех акторов рынка и ни один из акторов не вправе и не в силах их изменять;
- созданием условий для неформальных практик, вектор которых будет сонаправлен с действующими формальными законами;
- контролем над соблюдением действующих правил всеми рыночными акторами.

Позиция государства в регулировании конкурентной среды. Общая институциональная модель развития России.

В.В. Вольчик предлагает два подхода к анализу государственной политики с точки зрения институционального подхода: экзогенный и эндогенный [9, с. 189–190].

Согласно экзогенному подходу к исследованию государственной экономической политики, основное внимание уделяется положительной (легко наблюдаемой) внешней зависимости между определенными мерами и происходящими экономическими процессами, причем связь между инструментами и результатами проводимой политики строго каузальная. Такой подход не предусматривает специального анализа внутренних механизмов функционирования системы, на которую направлено воздействие, а также их изменения.

Эндогенный подход особый акцент ставит на изменениях, полученных в результате принятия мер государственной экономической политики, ценностных установок и механизмов взаимодействия субъектов системы, на которую направлено воздействие такой политики. Тем самым успех применяемых экономических инструментов зависит от согласованности векторов экономической политики и внутренних (институциональных) изменений в обществе, которые ею генерируются в процессе функционирования хозяйственного механизма.

Регулирование конкурентной среды выступает составной частью государственной экономической политики. В свою очередь, сам процесс регулирования конкурентной среды мы подразделяем на:

- формирование фундаментальных институтов конкурентной среды [11] и развитие конкуренции;
- защиту конкурентной среды от внутреннего саморазрушения под действием чистых рыночных механизмов, что, по нашему мнению, и является задачей антимонопольной экономической политики государства.

Формирование института эффективной конкурентной среды в современных условиях это не спонтанный эволюционный отбор наиболее качественных институтов, а целенаправленная деятельность государства по его скрупулезному формированию в соответствии с общей институциональной моделью государственного строительства. Качественную же оценку результатам экономической политики по формированию конкурентной среды дают различные международные рейтинги. Мы же остановимся на международном рейтинге конкурентоспособности, который осуществляется в рамках Международного экономического форума (Global Competitiveness Report).

По оценке международной группы специалистов по состоянию на 2010–2011 год Россия занимает 63 место среди обследованных 139 стран [5, р. 15], подтверждая эту позицию аналогичным местом в рейтинге предыдущего года (2009–2010). Однако вызывает тревогу негативная тенденция в потере завоеванных позиций, ведь еще в рейтинге 2008–2009 года Россия была на 51 месте. Итоговая оценка является результатом обработки данных, разделенных на три больших раздела:

- основные показатели, включая такие как институты, инфраструктура, макроэкономическая ситуация, здоровье и общее образование;
- показатели эффективности, включая такие как высшее образование и повышение квалификации, эффективность рынка товаров, эффективность рынка труда, развитие финансового рынка, технологическая готовность и масштабы рынка;
- показатели инновационной активности, включая такие как уровень сложности бизнеса и инновации.

Каждая из этих групп и подгрупп содержит целый ряд факторов, которые оцениваются по отдельности. Для нас больший интерес представляют те факторы, которые относятся к фундаментальным институтам конкурентной среды, а именно:

- институт частной собственности, включая подинститут интеллектуальной собственности и авторского права;
- институт предпринимательства, самостоятельно на свой страх и риск осуществляющий рыночные транзакции с целью получения прибыли;

- финансы;
- институт экономических контрактов;
- антимонопольное регулирование.

Оценки данных параметров значительно отличаются по уровню от полученного общего результата. Так по институту прав собственности Россия занимает 128 место [5, р. 286–287], по интеллектуальной собственности показатель чуть выше – 119 строчка рейтинга, по защите интересов миноритарных акционеров позиция совсем удручающая – 132 строка. В целом подраздел «институты» дотянулся лишь до 118 строки рейтинга. Подраздел «инфраструктура» занял 47 строчку за счет высокой обеспеченности мобильной связью (8 место в мире), а также доступностью пассажирских авиаперевозок (13) и неплохой железнодорожной сетью (31). Качество грузовых авиаперевозок (104) и самая исторически известная проблема дорог (125) значительно ухудшили позицию страны в данном разделе. Подраздел «макроэкономическая ситуация» занял 79 позицию рейтинга, причем по показателю сбалансированности бюджета Россия на 106 позиции, по инфляции на 125. Значительно улучшили общее состояние раздела относительно невысокий государственный долг (8) и кредитный рейтинг страны (49). Подраздел «здоровье и общее образование» находится на 53 позиции. В итоге по базовым показателям страна заняла 65 место.

Раздел «эффективность», по которому Россия занимает 53 место, состоит из 6 подразделов, нам более интересны такие как: эффективность рынка товаров (123), развитие финансового рынка (125) и технологическая готовность (69). По уровню развития внутренней конкуренции Россия на 115 месте, по эффективности антимонопольной политики на 108, по общему уровню налогов на 95 позиции. Количество процедур для открытия нового дела на настоящее время держится на 88 позиции, а необходимое время для старта бизнеса оценено экспертами лишь как 93 среди обследованных стран.

Развитие финансового рынка тоже оставляет желать лучшего. Доступность финансовых услуг на 109 позиции, легкость получения займов на 107. Доступность венчурного капитала на 95 строке.

Похожая ситуация и с доступностью современных технологий (122). Этот подраздел в целом имеет относительно более высокую позицию в рейтинге из-за относительно высокого развития Интернета, количеству пользователей и качества Интернет-вещания.

Раздел инноваций в целом занимает 80 строчку в рейтинге, хотя такие показатели как объем инноваций (38), качество научно-исследовательских институтов (53), количество зарегистрированных патентов на миллион населения (49) находятся в рейтинге значительно выше.

Подводя итоги анализу показателей данного исследования Международного экономического форума, можно сделать вывод, что экономика России в настоящее время располагается на 63 позиции в рейтинге конкурентоспособности благодаря оставшейся в наследство системе образования и здравоохранения, высокоразвитой железнодорожной инфраструктуре, конъюнктуре мировых цен на углеводороды (именно этим мы объясняем высокую позицию в рейтинге по показателям государственного долга и кредитному рейтингу страны). За последние два десятилетия страна самостоятельно развила лишь отрасль телекоммуникаций, что обеспечивает высокие показатели доступности мобильной связи и качественного и доступного выхода в глобальную сеть Интернет. По показателям развития фундаментальных институтов конкурентной среды Россия не входит даже в первую сотню участников рейтинга. Проводимая же правительством страны институциональная реформа, антимонопольное регулирование, институционализация предпринимательской дея-

тельности, финансовый рынок и доступность его инструментария предпринимателям пока не находят реальных высоких оценок у международных экспертов.

Справедливости ради необходимо отметить, что все страны бывшего СССР занимают не лидирующие позиции в данном рейтинге. Выше России в нем находятся Эстония (лидер постсоветского пространства – 33 место), Литва (47) и Азербайджан (57). Более низкие строки рейтинга занимают Латвия (70), Казахстан (72), Украина (89), Грузия (93), Молдавия (94), Армения (98), Таджикистан (116) и Киргизия (121).

Среди же стран БРИКС, Россия (63) выступает замыкающей. Лидирует с большим отрывом от участников группы Китай (27), затем следуют Индия (51), Южная Африка (54) и Бразилия (58).

Очевидно, что в такой ситуации можно говорить об отсутствии единой концепции институционального развития страны в целом, и концепции институциональной модернизации конкурентной среды в частности. Н.И. Усик предлагает общую институциональную модель развития России [27, с. 39], которая функционирует посредством:

- институционального механизма ограничения экономической власти элиты, использующей методы внерыночного принуждения, что ограничивает конкуренцию и снижает эффективность;
- создания условий для превращения краткосрочных капиталов в долгосрочные;
- выработки принципов поддержания конкурентоспособности для применения технологических и нетехнологических конкурентных преимуществ.

По мнению автора, реализация этой институциональной модели осуществляется через формируемые нормы и правила, отражающие ограничения – формальные (законодательство, регулирующие правила, вводимые властными структурами, изменения в Конституции) и неформальные (нормы, соглашения, личные стандарты честности). Необходимо отметить, что такая концепция соответствует нашему предположению о структуре экономического института как совокупности формальных законов (принимаемых государством) и окружающих их неформальных практик [12, с. 122].

В итоге общая институциональная модель развития предполагает механизм нивелирования провалов рынка и государства, проведение определенного и осознанного курса развития, а также особо выделяется необходимость самосохранения, защиты государства на современном этапе построения и сохранения конкурентной среды и конкурентоспособной экономики.

Таким образом, мы вынуждены констатировать необходимость государственного регулирования конкурентной среды в современных экономических условиях. Провалы рынка и провалы государства очевидны, подробно описаны в экономической науке. Основываясь на этих знаниях, а также на зарубежном опыте государственного регулирования экономик, можно сделать вывод о необходимости государственного вмешательства в конкурентную среду, ограниченного конструирования адекватных правил и позитивных неформальных практик, а также жестким надзором за их соблюдением акторами конкурентной среды.

Библиографические ссылки и примечания

1. Auten G.E. Discussion / G.E. Auten // *Theory and Measurement of Economic Externalities*; ed. by S.A.Y. Lin. – N.Y.: Academic Press, 1976. – P. 38.
2. Regan D.H. The Problem of Social Cost Revisited / D.H. Regan // *Journal of Law and Economics*. – 1972. – Oct. – Vol. 15. – № 2. – P. 427–437.
3. Schweizer U. Externalities and the Coase Theorem: Hypothesis or Result? / U. Schweizer // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. – 1988. – Vol. 144. – № 2.
4. Stigler G.J. *The Theory of Price* / G.J. Stigler. – 3rd ed. – N.Y.: Macmillan Co., 1966. – P. 113.

5. The Global Competitiveness Report 2010–2011 / World Economic Forum. – Switzerland, 2011. – P. 15.
6. Wellisz S. On External Diseconomies and the Government assisted Invisible Hand / S. Wellisz // *Economica* (new series). – 1964. – Nov. – Vol. 31. – P. 345–361.
7. Архипова О.В. Анализ провалов государства и провалов рынка в сравнительной форме / О.В. Архипова // *Вестник Челябинского государственного университета*. – 2010. – №27 (208) : сер. : Экономика. – Вып. 29. – С. 14.
8. Архипова О.В. Эволюция понятий «функции государства» и «провалы государства» / О.В. Архипова // *Вестник Челябинского государственного университета*. – 2010. – №6 (187) : сер. : Экономика. – Вып. 26. – С. 57–58.
9. Вольчик В.В. Эволюционная парадигма и институциональная трансформация экономики / В.В. Вольчик. – Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2004. – С. 189–190.
10. Гребенников П. Теорема Коуза – реальность или фикция? / П. Гребенников, Д. Ривера // *Финансы и бизнес*. – 2007. – №4. – С. 52–61.
11. Жук А.А. Конкурентная среда рынков: институционально-экономические характеристики / А.А. Жук // *Современная конкуренция*. – 2011. – №4 (28).
12. Жук А.А. Структурные и динамические аспекты нестабильности экономических институтов / А.А. Жук // *Перспективы науки*. – 2010. – №3(05). – С. 122.
13. Жук А.А. Теоретические основы исследования конкурентной среды / А.А. Жук // *Социально-гуманитарный вестник Юга России*. – 2010. – №8. – С. 188.
14. Институциональная экономика / под ред. А. Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2005. – С. 554–590.
15. Капелюшников Р.И. И еще раз — о теореме Коуза (критические заметки) / Р.И. Капелюшников. – М.: ГУ ВШЭ, 2006. – (Препринт WP3/2006/02).
16. Капелюшников Р.И. Новая атака на теорему Коуза / Р.И. Капелюшников. – М.: ГУ ВШЭ, 2007. – (Препринт WP3/2007/01).
17. Коуз Р. Фирма, рынок и право: пер. с англ. / Р. Коуз. – М.: Новое издательство, 2007. – С. 151.
18. Красильников О. Еще раз к критике теоремы Коуза / О. Красильников // *Вопросы экономики*. – 2002. – №3. – С. 138–142.
19. Малышев Б. Критика критики теоремы Коуза / Б. Малышев // *Вопросы экономики*. – 2002. – №10. – С. 100–105.
20. Олейник А. Институциональная экономика / А. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2000. – С. 126.
21. Олейник А.Н. О трудностях сосуществования: границы решения проблем нежелательного соседства в свете теоремы Коуза / А.Н. Олейник // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. – 2006. – Т. 4. – № 3. – С. 54.
22. Олейник А. Роль государства в установлении прав собственности (К вопросу о теореме Коуза) / А. Олейник // *МЭиМО*. – 2003. – № 7.
23. Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов / В.М. Полтерович // *Экономическая наука современной России*. – 2001. – №3. – С. 24.
24. Родина Г. Рынок и государственное регулирование: материалы круглого стола на тему: «Воздействие институтов рынка на государственное регулирование экономики» / Г. Родина // *Экономист*. – 2011. – №3. – С. 86.
25. Родина Г.А. Фиаско рынка vs. Фиаско государства: кто кого? / Г.А. Родина // *Теоретическая экономика*. – 2011. – №3. – С. 27.
26. Сендлер Т. Экономические концепции для общественных наук: пер. с англ / Т. Сендлер. – М.: Весь мир, 2006. – С. 11.
27. Усик Н.И. Общая институциональная модель развития экономики России / Н.И. Усик // *Теоретическая экономика*. – 2011. – №3. – С. 39.
28. Шастико А. Теорема Коуза: проблемы и недоразумения / А. Шастико // *Вопросы экономики*. – 2002. – №10. – С. 94–99.
29. Шаститко А.Е. Государство и экономический рост / А.Е. Шаститко // *Экономика и математические методы*. – 1996. – Т. 32. Вып. 3. – С. 17.

Поступила в редакцию 16.05.2011

УДК 377.458

Н.С. Завієна

Одеський національний університет

**ТЕОРЕТИЧНІ ТА АПІОРНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ
ТА КЛАСИФІКАЦІЇ ІНФОРМАЦІЇ**

Удосконалено понятійно-категорійний апарат дослідження процесів інформаційного забезпечення соціально-економічної політики на регіональному рівні через визначення сутності основних понять: „інформація”, „інформаційний простір”, „інформаційне забезпечення”, „інформаційна безпека”, „інформаційна політика”, „інформаційна інфраструктура”.

Ключові слова: інформація, інформатизація, інформаційні процеси, інформаційне забезпечення.

Усовершенствован понятийно-категорийный аппарат исследования процессов информационного обеспечения социально-экономической политики на региональном уровне через определение сущности основных понятий: "информация", "информационное пространство", "информационное обеспечение", "информационная безопасность", "информационная политика", "информационная инфраструктура".

Ключевые слова: информация, информатизация, информационные процессы, информационное обеспечение.

The concept-category set of research processes information for social and economic policy at the regional level through the essence of basic concepts: information, information space, information provision, information security "information policy, information infrastructure.

Keywords: information, information processes, information.

Глибинні перетворення соціально-економічної системи, вихід на траєкторію нового економічного розвитку, забезпечення прогресуючого поступу держави базуються на докорінній перебудові технологічного устрою і переході від одного укладу до іншого. В умовах посилення процесів глобалізації та інтеграції ключову роль у забезпеченні їхньої ефективності відіграє інформація.

Дослідження проблем формування інформаційного суспільства знайшло відображення в роботах Т.І. Алачової, Л.В. Балабанової, О.С. Височана, Н.Г. Георгіаді, А.Г. Загороднього, О.Є. Кузьміна, С.М. Петренко, В.Д. Шквір та зарубіжних дослідників С.А. Бороненкової, В.В. Годіна, Є.Ю. Духоніна, Д.В. Ісаєва, І.К. Корнєєва та інших.

Метою даної роботи є дослідження різних підходів до визначення поняття „інформація” та проведення класифікації інформації.

Згідно з теоретичним поглядом багатьох дослідників [3, с. 115; 7, с. 46; 10, с. 43] світ стоїть на порозі нового дуже значного етапу соціальних змін – формування інформаційного суспільства, який є наступною сходинкою в розвитку сучасної цивілізації.

Характерною рисою розвитку є збільшення ролі інформації і знання в житті суспільства, збільшення частки інфокомунікацій, інформаційних продуктів та послуг у валовому внутрішньому продукті, створення глобального інформаційного простору, який забезпечує ефективну інформаційну взаємодію людей, їх доступ до світових інформаційних ресурсів, і задоволення соціальних та особистих потреб в інформаційних продуктах та послугах.

У світовому господарстві інформація відтворюється в багатьох аспектах – як у виробничій галузі, зокрема як вид економічної діяльності, як фактор виробництва, як об’єкт купівлі-продажу, тобто один з важливіших факторів в конкурентній боротьбі, як елемент ринкового механізму, і як інструмент ділового та управлінського кола, що використовується при прийнятті рішень і формуванні загальної думки [6, с. 24].

Розглянуте у філософському сенсі [4, с. 62; 5, с. 27] поняття „інформація” (знання) як щось властиве тільки людській свідомості і спілкуванню, почало розширюватися і узагальнюватися. Визнавши, що наше знання є відображенням реального світу, матеріалістична теорія пізнання встановила, що відображення є загальною властивістю матерії. Таким чином, знання є відображенням реального світу, отже, відображення є загальною властивістю матерії. Сучасною наукою інформація розглядається як фундаментальна властивість матерії, це поняття набуло змісту філософської категорії.

На наш погляд, неправильним є трактування інформації як елемента матерії, поряд з речовиною, енергією і знаннями. І.І. Юзвішин вважає, що „первинне – інформація, вторинне – матерія. Небуття визначає свідомість, а інформація (свідомість) визначає буття” [12, с. 115]. „У новітній філософії більше трьох десятиліть співіснують два різні підходи, концепції інформації, які протистоять один одному – атрибутивна і функціональна”. „На думку В.М. Лопатіна, функціональна концепція пов’язує інформацію лише з „функціонуванням систем, що самоорганізуються”.

Розробка понять інформації, інформатизації має місце в роботах вчених В.Ф. Сухіной, Ю.І. Шемакіна, К.К. Коліна, Л.Д. Урсула. В [11, с. 75] наводяться судження Ю.І. Шемакіна про те, що інформація є „семантичною сутністю матерії”. В [8, с. 84] інформація визначена як „генералізаційно-фундаментальна субстанція єдиного кодово-стільнікового простору Всесвіту, що включає повітря, воду, землю, сонячні й інші світлоносні промені, поля, їх сліди і весь спектр космічних випромінювань, матеріалізованих і нематеріалізованих середовищ і виражається через масу, швидкість, енергію та інші форми, що проявляються у процесі матеріалізації і дематеріалізації”.

За визначенням ЮНЕСКО „інформація – це універсальна субстанція, що проникає всі сфери людської діяльності, що служить провідником знань і думок, інструментом спілкування, взаєморозуміння та співробітництва, утвердження стереотипів мислення та поведінки”.

Вітчизняна наукова думка пропонує багато визначень поняття „інформація”. „Інформація – це природна реальність, яка містить характерні ознаки предметів і явищ природи, які проявляються в просторі і часі”, – таке визначення дають Л.Г. Мельник, С.Н. Ільяшенко, В.О. Касьяненко. Глівенко С.В., Лапін Є.В., Павленко О.О. трактують визначення так: „Інформація – відомості про об’єкти і явища навколишнього середовища, їхні параметри, властивості й стани, що зменшують наявний ступінь невизначеності, відображені в будь-якому середовищі їхнього збереження, обробки й передачі”. Біленчук П.Д., Романюк Б.В., Цимбалюк В.С.: „Під інформацією слід розуміти сукупність (позначених термінами) взаємопов’язаних організаційних, правових, політичних, соціально-економічних, науково-технічних, виробничих процесів, що спрямовані на створення умов для задоволення інформаційних потреб громадян та суспільства на основі створення, розвитку і використання інформаційних систем, мереж ресурсів та інформаційних технологій, які побудовані на основі застосування сучасної обчислювальної та комунікаційної техніки”. Визначення інформації надають Р.О. Калюжний, О.Д. Крупчан, В.Д. Павловський, М.В. Гуцалюк, – як результат переробки та аналізу даних на рівні індивідуального інтелекту, тобто їх усвідомлення конкретною людиною.

За визначенням „Економічного словника”, інформація – „це зміст зв’язку між взаємодіючими об’єктами”. Термін „інформація” (information) – латинського походження, і піддається роз’ясненню, як вказують праці вчених [1, с. 85; 9, с. 32], підшуковуючи і знаходячи йому все нові та нові визначення. Початкове використання

визначення зводилося до констатування того чи іншого факту, а також до передачі відомостей про що-небудь: предмети, явища, тобто інформація виконувала свідому функцію. Вчені дають поняттю наступне визначення: інформація – це „усвідомлююча характеристика навколишнього світу”; „знання про особливий факт, подію або ситуацію”; „показання, факти, повідомлення та інші дані, отримані або повідомлені усно, письмово, а також за допомогою технічних засобів зв'язку”.

У Законі України „Про інформацію” дається таке визначення інформації: „інформація – відомості про осіб, предмети, факти, події, явища і процеси, незалежні від форми їх подання”. Загальний об'єм знань про середовище дійсності і є інформація, в суворому значенні – це знання, безпосередньо включені в комунікативний процес.

Ми вважаємо, що у поняття „інформація” необхідно вносити різні відомості, і, залежно від рівня компетентності особи, інформацією можуть бути наукові знання, відомості із засобів масової інформації, різних друкованих джерел, шкільних занять та підручників тощо.

При дослідженні природи інформації прийнятні два основні підходи:

1. Атрибутивний: визначає інформацію як властивість рухливої матерії, складову структури, упорядкованість і різноманітність її станів.

2. Функціонально-кібернетичний – розглядає інформацію як властивість визначеного класу інформаційної системи, яка виникає і збагачується у процесі становлення, розвитку цих систем, їх функціональної взаємодії між собою і зовнішнім світом.

Для виконання своїх функцій інформація повинна відповідати ряду вимог. У ряді досліджень для оцінки джерел інформації пропонується використовувати такі критерії:

1. Офіційність. Цей критерій залежить від організації, яка займається збором даних.

2. Достовірність/повнота. Цей критерій означає, що джерело інформації повинно відображати всі суттєві сторони проблеми, значимі факти.

3. Достовірність. Під цим критерієм розуміють, що інформація, вміщена в джерело, повинна відповідати дійсності, бути справжньою, правильною.

4. Доступність. Цей критерій виявляється у тому, що дані збираються, зберігаються і передаються у вигляді, що забезпечує можливість та ефективність їх використання аналітиками та сучасними засобами обробки і передачі даних.

5. Своєчасність/оперативність. Цей критерій означає, що вся необхідна інформація представляється не пізніше і не раніше, ніж вона необхідна, тобто в термін, в який вона не втрачає своєї цінності для користувача.

Загалом, інформація у повсякденній діяльності є об'єктом управлінської праці обґрунтовано прийнятих рішень. Вона – безумовний та ефективний засіб організації й управління в ділових зв'язках, забезпечує успіх в обраному напрямі господарської діяльності. Знання інформації дозволяє зменшити ймовірність прийнятих слабких або невірних рішень.

Не дивлячись на існування багатьох визначень трактування терміну „інформація” (деякі з яких були вище визначені), вчені згодні в одному: від грамотної організації збирання, накопичення, зберігання, пошуку, передачі та обробки інформації значною мірою залежить ефективність будь-якої діяльності.

Теоретичні та апіорні підходи до класифікації інформації (інформаційних ресурсів) змінювалися в залежності від обсягу накопичених емпіричних даних у процесі технологізації суспільства. Поява і розвиток понять інформатизації,

кіберпростору, розвиток методології представлення знань постійно вносили зміни в існуючі підходи. Як уже відзначалося вище, різними науковцями робилися спроби класифікувати інформацію залежно від її виду. У роботах К. Шеннона, А. Колмогорова і Р. Хартлі в основу класифікації інформації покладено так званий „математичний (синтаксичний) аспект”.

Логіко-семантичний підхід до класифікації інформації, запропонований Ю.Л. Шрейдером, розширив наявні положення в напрямі смислового (змістового) аспекту розгляду інформаційних ресурсів. За змістом будь-яка інформація може бути семантичною та ознаковою. Сутність семантичної інформації не залежить від характеристик матеріальних і нематеріальних об’єктів, властивості яких відображає інформація. Семантична інформація є реалізацією накопичених емпіричних знань з використанням формально-логічних методів. Вагома роль при використанні даного підходу відводиться засобам формалізації інформації. У даному контексті поняття „інформація” більш близьке до поняття „знання”, ніж при використанні синтаксичного підходу до класифікації інформації. Для представлення інформації використовуються мова національного спілкування і професійна мова.

Ознакова інформація описує конкретний матеріальний об’єкт мовою його ознак (зовнішній вигляд, випромінювані поля та елементарні частки, температура, хімічний склад і фізична структура та ін.) Даний вид інформації є неформалізованим відображенням властивостей об’єкта, що представляється самим об’єктом.

До апріорних підходів до класифікації інформації, на нашу думку, можна віднести прагматичний [2, с. 7–8], тематичний підходи і по категорії доступу. Прагматичний аспект розглядає цінність (важливість) інформації для користувача. Прагматичні властивості виявляються тільки при наявності єдності інформації, суб’єкта і мети використання.

Тематичний підхід розглядає інформацію як об’єкт пізнання в різних галузях знань або різних сферах суспільно-політичного життя суспільства. Наприклад, інформація може бути: 1) контрольно-вимірювальною, обліково-статистичною, науково-технічною, суспільно-політичною; 2) документальною, обчислювальною, економічною, адміністративною, технічною; 3) економічною, науково-технічною, політичною, соціально-політичною, духовною.

Б.А. Райзберг і Р.А. Фатхутдінов запропонували свою класифікацію інформації. Ми вважаємо, що вона об’єктивна, але не відображає специфіку ринкових відносин. Перехід до ринкових відносин потребує врахування інформації за видами організацій залежно від їхньої економічної основи – форми власності. У зв’язку з цим, найбільш адекватна ринковим реаліям класифікація інформації, на наш погляд, буде мати вигляд:

1) за об’єктом – показники якості товару, його ресурсомісткості, параметри інфраструктури ринку, організаційно-технічний рівень виробництва, соціальний розвиток колективу, охорона навколишнього середовища і т. п.

2) за належністю до підсистеми менеджменту – інформація щодо цільової підсистеми, наукового супроводу системи, зовнішнього середовища системи, забезпечення, управління і керування підсистемами;

3) за формою передачі – вербальна (мовна) і невербальна;

4) за зміною у часі – умовно-постійна та умовно-змінна (недовговічна);

5) за способом передачі – супутникова, електронна, телефонна, письмова та ін.

6) за режимом передачі – у нерегламентовані строки, за запитом і примусово у визначений термін;

7) за призначенням – економічна, технічна, соціальна, організаційна тощо;

8) за стадіями життєвого циклу об'єкта – за стадіями стратегічного маркетингу, організаційно-технологічної підготовки виробництва і т.п.;

9) за відношенням об'єкта управління до суб'єкта – між фірмою і зовнішнім середовищем, між підрозділами всередині фірми по вертикалі і горизонталі, між керівниками і виконавцями, неформальні комунікації;

10) за видами фірм, підприємств, інтегрованих за формами власності.

Метод класифікації інформації є важливим і використовується при її кодуванні.

Для більш ефективного і цілеспрямованого застосування будь-яких видів інформації необхідно переконатися у її якості. Загальновідомі основи вимог до якості інформації:

- своєчасність;
- достовірність (з визначеною ймовірністю);
- достатність;
- надійність (з визначеним ступенем ризику);
- комплексність системи інформації (за якістю і ресурсомісткістю товару, умовами, за стадіями життєвого товарного циклу організації і її конкурентів, тощо);
- адресність;
- правова коректність інформації;
- багаторазове використання;
- висока швидкість збору, оброблення і передавання;
- можливість кодування;
- актуальність інформації;
- релевантність.

Унікальна роль надається якісній інформації в справі підготовки кадрів. На жаль, у багатьох ВНЗ України такі вимоги до якості інформації, як правова коректність, можливість кодування, адресність, висока швидкість збору, обробки і передачі, частіше всього не виконуються. Це пов'язано з цілим рядом причин як технічного, так і організаційного характеру.

На нашу думку, після застосування методів системного аналізу, аналізу і синтезу при дослідженні наукових знань у галузі інформатизації можна розвинути логіко-семантичний підхід, використовуючи так званий „технологічний” принцип. Потім після структурування і формалізації знань ми отримаємо технологічну класифікацію інформації у вигляді інформаційної матриці. Зміст даної класифікації полягає у розгляді інформації (з урахуванням її особливостей, якісних характеристик) з точки зору реалізації інформаційних процесів і моментного існування інформації відносно джерел і носіїв інформації.

Даний підхід дозволить створити універсальну систему, в якій інформація розглядається як елемент системи інформаційної безпеки. У загальному вигляді умовна одиниця інформації буде в конкретний момент характеризуватися якісними характеристиками, стадією інформаційного процесу та природою існування (або носієм інформації).

Таким чином, існує ряд підходів до класифікації інформації, що розглядають різні сторони інформації як предмета пізнання, проте, на наш погляд, технологічна класифікація інформації з точки зору її практичного застосування має ряд переваг:

- розгляд інформації як фундаментальної властивості матерії, взаємозв'язок з носіями інформації;
- абстрагування від змістовної частини інформації;

- абстрагування від синтаксичних і семантичних зв'язків між елементами інформації;
- використання якісних характеристик інформації, що повністю відображають об'єктивні властивості інформаційних ресурсів;
- взаємозв'язок з інформаційними процесами;
- практична застосовність інформаційної матриці, отриманої при використанні даної класифікації для побудови систем інформаційної безпеки.

Бібліографічні посилання і примітки:

1. Береза А.М. Основи створення інформаційних систем / А.М. Береза. – К.: КНЕУ, 2001. – 214 с.
2. Бубенко П.Т. Новая модель регионального (территориального) развития [Электронный ресурс] / П.Т. Бубенко // Коммунальное хозяйство городов: науч.-техн. сб. – К.: Техніка, 2006. – Вып. 70. – С. 6–17. – Режим доступа: <http://eprints.ksame.kharkov.ua/1279/>
3. Бутинець Ф.Ф. Інформаційні системи бухгалтерського обліку: підруч. / Ф.Ф. Бутинець. – Ж.: ПП „Рута”, 2002. – 322 с.
4. Василенко В.Н. Базовые методологические посылки экономической диагностики развития регионов / В.Н. Василенко // Прометей. – 2007. – № 2. – С. 60–65.
5. Вовканич С. Соціогуманістичний імператив регіональної політики / С. Вовканич // Регіональна економіка. – 2006. – № 2. – С. 26–35.
6. Гамидов Г.С. Основы инноватики и инновационной деятельности / Г.С. Гамидов, В.Г. Колосов. – СПб.: Политехника, 2000. – 323 с.
7. Дибкова Л.М. Інформатика та комп'ютерна техніка / Л.М. Дибкова. – К.: ВЦА, 2004. – 108 с.
8. Жук М.В. Альтернативи регіонального розвитку в Україні в контексті інтеграції у світове господарство / М.В. Жук // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 12. – С. 102.
9. Колосов А.В. Экономическая безопасность / А.В. Колосов. – М., 2005. – 78 с.
10. Павленко Л.А. Корпоративні інформаційні системи: навч. посіб. / Л.А. Павленко. – Х.: ІНЖЕК, 2005. – 134 с.
11. Шемакин Ю.И. Знания и информация в самоорганизации систем. – М.: ИПУ, 1998. – 235 с.
12. Юзвизин И. Информациология или закономерности информационных процессов и технологий в микро- и макромирах Вселенной / И. Юзвизин. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Радио и связь, 1996. – 220 с.

Надійшла до редколегії 12.05.2011

УДК 336:519

А.Ю. Лопатинська

Інститут економіки та прогнозування НАН України

ОЧІКУВАНІ НАСЛІДКИ ЗМІНИ КЛІМАТУ

Розглядаються основні тенденції зміни клімату, причини і наслідки, сфери, яких торкнуться кліматичні зміни. Окреслені шляхи адаптації та пом'якшення негативних наслідків зміни клімату, зокрема для національного сільського господарства.

Ключові слова: зміна клімату, сільське господарство, Україна, міжнародні організації.

Рассматриваются основные тенденции изменения климата, причины и последствия, сферы, которых коснутся климатические изменения. Очерчены пути адаптации и смягчения негативных последствий изменения климата, в частности для национального сельского хозяйства.

Ключевые слова: изменение климата, сельское хозяйство, Украина, международные организации.

Basic tendencies, causes and consequences of climate change, and spheres, which will be concerned by climate change, are considered. Ways of adaptation and mitigation of climate change, particularly for national agriculture, are outlined.

Key words: climate change, agriculture, Ukraine, international organizations.

Сучасний етап розвитку людства характеризується стрімкими змінами кількісного та якісного характеру. Інтенсивний розвиток науки і техніки призвів до активізації усіх економічних процесів, водночас супроводжуючись зростанням антропогенного впливу на природне середовище. Одним із проявів цього стали негативні тенденції зміни клімату Землі останніх десятиліть. Питання зміни клімату в останні роки набуло особливої гостроти й активно обговорюється на всіх рівнях суспільних ієрархій у різних країнах світу – від розвинених і до тих, що розвиваються. Не залишається осторонь дискусії європейська частина світу. Погляди науковців і практиків часом діаметрально протилежні: від піднесення очікуваних негативних наслідків зміни клімату до його заперечення.

Зміну клімату, її негативні наслідки та шляхи адаптації до кліматичних змін досліджує багато науковців. Серед них Т. Адаменко, Н. Кирнасовська, Н. Стерн, Л. Бернштейн, П. Бош, Р. Кріст, У. Харе, Ф. Торнтон, М. Херреро, А. Чаллінор, Дж. Хансен, Дж. Джарвіс, Дж. Нельсон, П. Торнтон, Є. Волленберг, Б. Кемпбел, К. Райде та ін. У вітчизняній економічній науці на сьогодні ця проблема досліджена недостатньо.

Метою роботи є аналіз тенденцій зміни клімату, зокрема суті, причин, наслідків, сфер, яких торкнуться кліматичні зміни, окреслення шляхів адаптації і пом'якшення негативних наслідків кліматичних змін.

Зміна клімату охоплює всі види нестійкості клімату незалежно від їх статистичної природи або фізичних причин. Тобто, будь-які відмінності між довгостроковими статистичними даними про метеорологічні елементи, розрахованими для різних періодів, але такі, що відносяться до того ж регіону. Також термін «зміна клімату» використовується для позначення значних змін (наприклад, зміни, що мають важливі економічні, екологічні та соціальні наслідки) в середніх значеннях метеорологічних елементів (зокрема, температури або кількості опадів) протягом певного періоду часу, де середні значення беруться за періоди близько десяти років або довше [1].

Клімат на Землі змінювався протягом усієї її історії. У той час як окремі аспекти нинішньої зміни клімату є звичайними (деяке підвищення температури), інші – порівняно новими. За більш ніж пів мільйона років концентрація вуглекислого газу (CO₂) в атмосфері досягнула рекордно високого рівня, причому це відбувається

дуже швидкими темпами. Нинішні глобальні температури вищі, чим будь-коли за останні як мінімум п'ять століть і, ймовірно, навіть більш ніж за тисячоліття. Якщо потепління буде продовжуватися такими ж темпами, то зміна клімату в XXI столітті буде незвичайною в геологічному плані.

Варто відзначити ще один аспект нинішньої зміни клімату – її причину. Якщо в минулому зміни клімату були природними за своєю суттю, то в останні 50 років потепління більшою мірою зумовлене діяльністю людини.

Антропогенні фактори сприяють кліматичним змінам, викликаючи зміну концентрації в атмосфері парникових газів, аерозолів (дрібних частинок) і хмарності. Найбільш вагомий вклад вносить спалювання викопних видів палива, при яких в атмосферу викидається вуглекислий газ. Парникові гази і аерозолі впливають на клімат шляхом зміни обсягу сонячного випромінювання, що надходить, і інфрачервоного (теплого) випромінювання, що виходить, а це – частина енергетичного балансу Землі. Зміна надлишку цих газів чи частинок в атмосфері або їх властивостей може призвести до потепління чи охолодження кліматичної системи. З початку індустріальної епохи (близько 1750 р.) загальним ефектом діяльності людини щодо клімату стало його потепління. Вплив людини на клімат протягом цієї епохи значно перевищує вплив у результаті відомих змін в природних процесах, таких як зміни на Сонці та виверження вулканів [2].

Те, що збільшення температури поверхні Землі співпадає із зростанням, концентрації двоокису вуглецю й інших парникових газів протягом минулого століття, є одним з основних підтверджень впливу антропогенного чинника на зміну клімату. До промислової революції кількість викидів двоокису вуглецю в атмосферу в результаті природних процесів була практично збалансованою з кількістю, яка поглинається рослинами й іншими природними «поглиначами» на поверхні Землі. Спалювання викопних видів палива (нафти, природного газу і вугілля) зумовлює викид додаткового обсягу двоокису вуглецю в атмосферу. Близько половини його надлишку поглинається океаном, рослинами і деревами, але решта накопичується в атмосфері, що підсилює природний парниковий ефект. Є також докази того, що людська діяльність призводить до збільшення обсягу інших парникових газів, таких як метан і закис азоту.

Існують певні чинники, які впливають на кліматичну систему, під дією яких може нагрітися чи охолодитися Земля. Якщо позитивні і негативні чинники залишаються у балансі, то не буде ні потепління, ні охолодження. Серед таких факторів слід виділити як окремі елементи, так і процеси, що супроводжують їх утворення: парникові гази (двоокис вуглецю CO_2 , метан CH_4 , закис азоту N_2O , озон O_3), що нагрівають атмосферу; інші людські дії (більшість аерозолів, чорні вуглецеві частинки або сажа, обезлісення й інші зміни в природокористуванні), що спричиняють зміну температури; природні процеси (сонячний вплив, виверження вулканів), які також впливають на зміни температури Землі.

Зміна енергії у межах кліматичної системи у відповідь на вищезазначені чинники зміни клімату характеризується зворотним зв'язком. Наприклад, водяна пара (найбільший парниковий газ в земній атмосфері), морський лід (повертає сонячне випромінювання назад в космос), хмари (також повертають сонячне випромінювання в космос, але при цьому також є і парниковими газами через вбирання тепла, вивільненого поверхнею Землі).

Позитивні і негативні цикли зворотного зв'язку зміни енергії зображені на рис. 1 і 2.

На рис. 1 проілюстрований лише один із багатьох видів зворотних зв'язків, вияв-

лених ученими. Потепління, спричинене парниковими газами, призводить до додаткового випаровування води з океанів у атмосферу. Але водяна пара сама по собі є парниковим газом і може спричинити навіть більше потепління. Вчені називають це «позитивним зворотним зв'язком вода-пара».

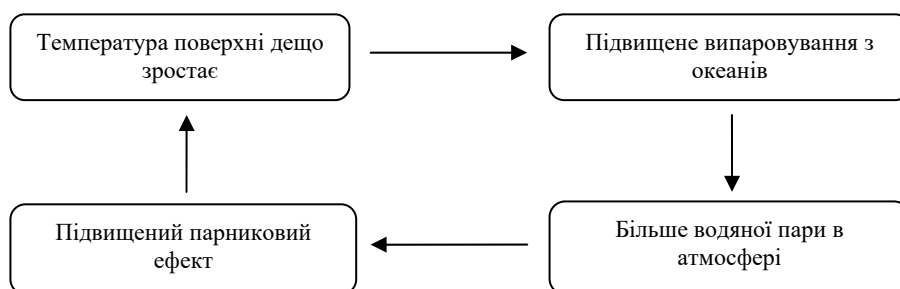


Рис. 1. Позитивний цикл зворотного зв'язку зміни енергії

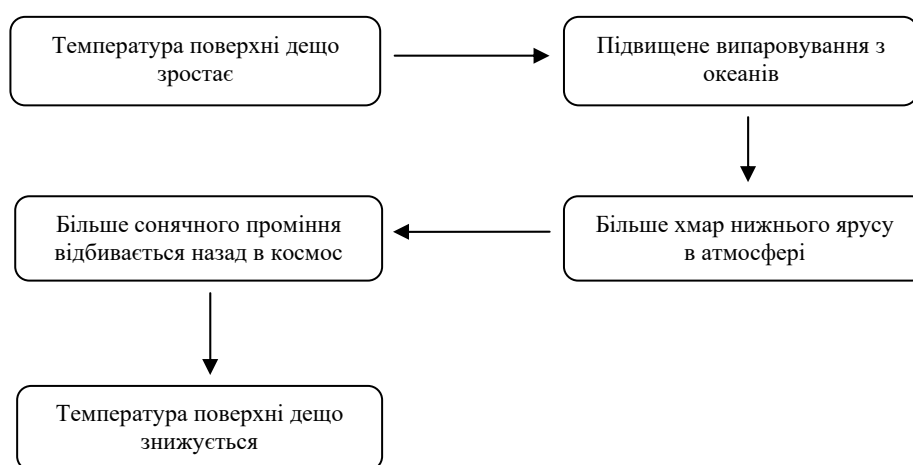


Рис. 2. Негативний цикл зворотного зв'язку зміни енергії

На рис. 2 відображений негативний цикл зворотного зв'язку. Якщо випаровування з океанів спричиняє формування більшої кількості хмар нижнього ярусу, то вони відіб'ють більше сонячного проміння назад у космос, що спричинить деяке падіння температури поверхні Землі. З іншого боку, якщо збільшене випаровування океанів призводить до більшого формування хмар верхнього ярусу, результатом буде позитивний цикл зворотного зв'язку, подібний до «зворотного зв'язку вода-пара», зображеного на рис. 1 [3].

Зміна клімату, безумовно, матиме вплив на економіку в цілому, а особливо – на сільське господарство, адже воно найбільше залежить від кліматичних умов. Зміна клімату буде означати вищі середні температури, зміну моделей опадів і підвищення рівня морів. Буде все більше напружених, екстремальних явищ, таких як посухи, повені та урагани. Хоча є значна невизначеність щодо місця і масштабу цих змін, немає сумніву, що вони представляють серйозну загрозу для сільськогосподарських систем. Країни, що розвиваються, є особливо вразливими, оскільки їхні економіки тісно пов'язані з сільським господарством, і велика частка їхнього населення безпосередньо залежить від сільського господарства та природних екосистем через продукування засобів існування.

Гостроту проблеми зміни клімату підтверджує підвищена увага до неї зі сторони Організації об'єднаних націй. Так, 11 грудня 2010 року в Канкуні, Мексика, відбулась конференція ООН з проблеми зміни клімату. Активна участь значної кількості країн засвідчує вагомість проблеми.

Актуальним є питання розробки Міжнародної екологічної конституції Землі, де планується розв'язання значної кількості економічних, соціальних і екологічних питань (наприклад, заборона спалювання відходів на відкритому повітрі, упорядкування сміттєзвалищ тощо).

Сьогодні зміну клімату та її вплив досліджує багато організацій, університетів і окремих науковців. Це дозволяє ретельніше виміряти саму зміну в теперішньому часі, а також спрогнозувати певні зміни в майбутньому. А це, в свою чергу, дає змогу до певної міри управляти кліматичною мінливістю і ризиками, пристосовуватися до них.

Однією з організацій, яка займається дослідженням зміни клімату, є Консультативна група з міжнародних сільськогосподарських досліджень (CGIAR). Вона керує проектом «Зміна клімату, сільське господарство і продовольча безпека» (CCAFS), який досліджує вплив зміни клімату саме на сільське господарство. Очікується, що зміна клімату стосуватиметься таких сфер [4]:

1. Урожай: зміна клімату внесе зміни і у спектр культур, які можуть вирощуватись на різних територіях, і в урожайність цих культур.

2. Тваринництво: вплив буде як прямий (наприклад, втрати продуктивності, тобто фізіологічний стрес у зв'язку з підвищенням температури), так і непрямий (наприклад, зміни в доступності й якості кормів, води тощо).

3. Риба: зміна клімату буде впливати на всі сторони продовольчої безпеки населення та економічної безпеки рибалок через вплив на місця розповсюдження, запаси і розподіл основних видів риб. Прогнозовані зміни в мінливості та сезонності клімату також позначатимуться на аквакультурах через вплив на темпи зростання і стабільність одомашнених популяцій риб.

4. Біорізноманіття: вплив зміни клімату на структуру та функції рослинних і тваринних угруповань широко помітний для наземних, прісноводних і морських екосистем. Зміни у розподілах, фенології та екологічній взаємодії видів будуть мати вплив, наприклад, на запилення, вторгнення в сільськогосподарські системи бур'янів, а також розташування основних морських риболовних угідь.

5. Шкідники і хвороби: зміни та варіації клімату вже впливають на розподіл і вірулентність сільськогосподарських шкідників і хвороб. Нові рівноваги у взаємодіях врожай – шкідник – пестицид будуть встановлені з ймовірними негативними наслідками для продовольчої безпеки. Зміни клімату також будуть мати значний вплив на виникнення, поширення та розповсюдження захворювань худоби різними шляхами.

6. Зрошення: прогнозоване збільшення мінливості опадів, пов'язане з вищим сумарним випаровуванням під впливом вищих середніх температур, передбачає триваліші періоди посухи і, отже, призведе до зростання потреби у зрошенні, навіть якщо загальна кількість опадів протягом вегетаційного періоду залишиться постійною.

7. Зберігання і розповсюдження харчових продуктів: кліматичні коливання впливають на втрати після збору врожаю і безпеку харчових продуктів під час зберігання. Очікується, що більш часті екстремальні погодні явища через зміну клімату можуть призвести до пошкодження продовольчої інфраструктури, що негативно вплине на збереження і розповсюдження продовольства, від чого найбільш уражені будуть бідні верстви населення.

8. Доступність і використання харчових продуктів: передбачається, що ціни на більшість зернових значно зростуть через кліматичні зміни, а це призведе до падіння споживання і збільшення недоїдання, значним чином серед дітей. Очікується, що харчова цінність продуктів харчування, особливо зернових, також може бути порушена в результаті цих змін. Зміна клімату вплине на здатність людей ефективно використовувати продукти харчування шляхом зміни умов для безпеки харчових продуктів і зміни впливу хвороб від переносників інфекції, забруднення води і хвороб харчового походження.

Консультативна група з міжнародних сільськогосподарських досліджень (CGIAR) вивчає не лише вплив зміни клімату на сільське господарство, але й шляхи пом'якшення негативних наслідків зміни клімату і можливі варіанти адаптації сільськогосподарських систем [5].

Існують два ключові напрями, які в даний час здатні бути відповіддю на проблеми зміни клімату, сільського господарства і продовольчої безпеки:

1) існуючі знання, які повинні бути переведені у дії, і які відкривають великі перспективи для управління мінливістю погоди в аграрних системах і для скорочення впливу сільського господарства на глобальний клімат;

2) майбутні дослідження, які закрийють критичні прогалини у знаннях, розроблять нові способи управління кліматом і побудують нові стратегії зміни.

Вагому роль в адаптації до зміни клімату відіграють комунікації. Серед них варто виокремити мережі, які з'єднують зацікавлені сторони, допомагають новим технологіям швидко досягти сільгосптоваровиробників. Прикладом є Консорціум Латинської Америки і Карибського басейну для підтримки досліджень і розвитку маніоки (CLAYUCA за його іспанським акронімом). Координований Консультативною групою з міжнародних сільськогосподарських досліджень, CLAYUCA має членів з державного та приватного секторів у 16 країнах, які працюють над удосконаленням виробництва та обміну новими технологіями, пов'язаними з маніокою. Консорціум відповідальний за розробку, адаптацію та передачу декількох технологічних платформ для виробництва маніоки, її переробки та утилізації, що допомагає сільгосптоваровиробникам підвищити врожайність і доходи та поліпшити умови життя.

Важливим комунікаційним засобом можуть стати кліматичні блоги у глобальній мережі Інтернет. Наприклад, з ініціативи CGIAR був запущений блог обміну інформацією і знаннями про зміну клімату. Досі блог було зосереджено на таких питаннях, як участь сільських жителів у міжнародних переговорах зі зміни клімату, перспектива переходу сільгосптоваровиробників з вирощування сільськогосподарських культур на тваринництво, а також роль сільського господарства в переговорах щодо Конвенції ООН зі зміни клімату (UNFCCC). Іншим прикладом може бути «живий» блог Світового лісового конгресу (в даний час блог має в середньому понад тисячу відвідувань на місяць і ця цифра неухильно зростає).

Звичайні інформаційні засоби, такі як радіо та відео, мають відігравати важливу роль у комунікаціях. У Африці, приміром, функціонує Кампанія з навчання селян щодо вирощування рису, яка поєднує навчальні відеофільми місцевою мовою із засобами масової інформації для підготовки сільгосптоваровиробників з різних аспектів виробництва і переробки рису. Відеофільми, які розповсюджувалися через пересувні кінофургони і за допомогою місцевих організацій, були перекладені на 20 африканських мов і на даний момент були переглянуті близько 130 тисячами фермерів у країнах Африки. Партнерські організації в різних країнах поєднують відео з радіопрограмами для посилення уроків і знань. Наприклад, у Гвінеї Примор-

ське радіо передало в ефірі інтерв'ю з фермерами, які беруть участь у навчанні, досягнувши при цьому аудиторії у 800000 слухачів.

Сприяти адаптації до зміни клімату може також метод CRM (climate risks management – управління кліматичними ризиками), який ґрунтується на систематичному використанні кліматичної інформації у плануванні та прийнятті рішень на всіх рівнях. Основою CRM є застосування таких технологій щодо інформації про клімат, які зменшують чутливість до мінливості погодних умов і невизначеності, а також ринкових втручань, які мінімізують ризик для уразливих груп населення. CRM пропонує не тільки захист від впливів поганої погоди, але й можливості нажити капітал на сприятливих погодних умовах. CRM може застосовуватися в усіх залежних від клімату секторах, включаючи охорону здоров'я і водні ресурси, а також сільське господарство та продовольчу безпеку, на всіх рівнях, від національних адаптаційних планів до побутових стратегій виживання.

Одним з нових методів адаптації до зміни клімату є страхування на основі індексів. Воно може сприяти перенесенню кліматичного ризику від уразливих груп населення до фінансових ринків. Індексне страхування – це страхування, пов'язане з індексом, залежним від кількості опадів, температури або врожайності сільськогосподарських культур, а не від фактичних витрат. Цей підхід вирішує деякі проблеми, які обмежують доступ до традиційного страхування врожаю в сільських районах країн, що розвиваються. Операційні витрати при застосуванні індексного страхування нижчі, що робить його фінансово сприятливим для страховиків приватного сектора і доступним для дрібних сільгосптоваровиробників.

Для запобігання негативним наслідкам зміни клімату необхідне управління обмеженими водними ресурсами. Мають прийматися певні заходи для запобігання водної кризи. Серед них накопичення води, правильне зрошення, багатофункціональні водосховища тощо.

Як зазначалось, кліматичні зміни вплинуть на сільськогосподарські культури. Тому їх необхідно пристосовувати до нових кліматичних умов. Деякі з результатів останніх зусиль поліпшення культур, які вже допомагають сільгосптоваровиробникам впоратися з мінливою погодою, включають: засухостійку кукурудзу і новий рис для Африки, повенестійкий рис, засуховиносливі боби й інші. Нові, адаптовані сорти рослин повинні й надалі розвиватися за допомогою різноманітних селекційних програм.

Зниження уразливості систем ведення сільського господарства в умовах зміни клімату потребує також повороту в землекористуванні, що охоплює заходи із збереження сільського господарства, які базуються на мінімальному порушенні ґрунту (зменшення оброблюваності або взагалі без обробки), у поєднанні з екологічним сільським господарством; утриманням органічних речовин (повернення рослинних залишків у ґрунт) і різноманітних сівозмін; мікродозуванням.

Іншим важливим завданням у міру зміни клімату є управління щодо шкідників і хвороб сільськогосподарських культур, у тваринництві. Передбачення розповсюдження шкідників і спалахів хвороб і комплексна боротьба з ними там, де відбуваються спалахи, закладають основи управління шкідниками і хворобами.

Також основою зменшення негативного впливу кліматичних змін є зменшення викидів в атмосферу. Існує багато змін, які повинні бути зроблені у світі в найближчі роки на усіх рівнях суспільства для скорочення викидів парникових газів. Серед них можна виокремити:

- 1) скорочення викидів метану з рисових систем, що може бути досягнуто завдяки зміні водного режиму;

- 2) скорочення викидів закису азоту з ґрунту (завдяки підвищенню ефективності використання азоту через рослини);
- 3) скорочення масштабів вирубки лісів;
- 4) зниження викидів парникових газів з систем тваринництва (годування жуйних тварин кормом кращої якості, використання кормових добавок тощо);
- 5) збереження мангрових лісів, які є важливими поглиначами вуглекислого газу.

Для України зміна клімату на даному етапі не несе таких загрозливих наслідків, як, наприклад, для багатьох країн Африки, але потрібно бути готовими і випереджати очікувані зміни. Адже зміна клімату не омине і Україну. Сьогодні у нас цьому питанню приділяється значна увага. Зокрема, згідно досліджень Національного екологічного центру України і Екологічного департаменту Інституту проблем екології і енергозбереження зміна клімату буде мати такі наслідки для України [6]:

- 1) загальне зростання температури;
- 2) збільшення природних катаклізмів (на заході – повені, на сході – проблеми з питною водою);
- 3) розповсюдження малярії, переносників захворювань;
- 4) економічні негативи (зокрема, в сільському господарстві – проблеми з урожайністю);
- 5) соціальні негативи (зростання смертності, вразливі групи населення погано переноситимуть зміну клімату);
- 6) поява кліматичних біженців (з Азії, Африки).

За результатами проведених досліджень, Україна не входить до найбільш уразливих регіонів планети, проте кліматичні зміни будуть відчуватися на більшій частині території нашої країни.

**Таблиця 1. Україна – головні наслідки зміни клімату
(при зростанні температури на 5°C, по відношенню до 1980-1990 років)**

ВОДА	Більше затоплень через збільшення кількості опадів, особливо в зимовий період
	Зменшення літніх опадів може призвести до водної напруги
	Значне збільшення частоти засух
ЇЖА	Збільшення зимових температур і менше морозних днів знижують загибель сільгоспкультур
	Потенціал для збільшення виробництва продовольства за умови відповідного управління
	Більше повеней призводить до втрати сільськогосподарських культур, влітку необхідно більше зрошення
ЕНЕРГІЯ	Попит на зимове опалення знижується, попит на літнє охолодження зростає
	Ефективність виробництва і розподілу електроенергії знижується
	Промисловість потребує адаптації до зміни клімату та інвестицій в інфраструктуру
ЗДОРОВ'Я	Збільшення числа випадків смерті від теплового стресу, зменшення смертей від переохолодження
	Збільшення поверхневого забруднення і рівнів озону, що торкнеться здоров'я в містах
	Зміни в поширенні захворювань, наприклад, хвороби Лайма
ІНШЕ	Збільшується туризм, так як інші області, наприклад Середземне море, стають менш привабливими
	Узбережжя знаходяться під ризиком повеней, ерозії і проникнення солоної води, так як підвищується рівень моря
	Міжнародно важливі екосистеми, наприклад ліси, страждають у результаті зміни клімату

Група незалежних українських експертів представила результати досліджень щодо впливу глобального потепління на погодну карту України. У найближче десятиліття очікується підвищення середньої температури на 0,2-0,3⁰С. Це призведе до ураганих вітрів, сильних дощів і паводків. Особливо ці явища будуть помітні в західних, середніх і центральних областях України. Через 50-60 років Кримський півострів за кліматом наблизиться до Сочі. Зими на більшій частині території України будуть малосніжними і не дуже морозними, що може призвести до збільшення захворювань рослин, тварин і людей.

Але ці прогнози відносні. Достатньо підвищення або зниження температури на 0,5⁰С і сценарій буде інший. Усе ж, вчені обнадіюють, що зміни будуть проходити не так стрімко і людина зуміє пристосуватися до них.

Україні приділяють увагу і міжнародні організації. Зокрема, Британський метеорологічний центр провів глобальне дослідження впливу зміни клімату на Україну. Виявлено, що кліматичні зміни вплинуть на продовольче забезпечення, водне і енергетичне забезпечення, здоров'я людей тощо. Узагальнені результати досліджень подано у табл. 1 [7].

Отже, зміна клімату принесе Україні багато негативних подій. Доведеться витратити більше коштів і зусиль для забезпечення людського існування. Завчасне передбачення кліматичних змін полегшить процес пристосування до них.

Лише всебічно і глибоко досліджуючи проблему зміни клімату, людство зможе підготуватися до неї, передбачити її, знайти шляхи адаптації і пом'якшення її негативних наслідків. Спільними зусиллями експертів, урядів країн, міжнародних організацій, дослідних центрів і фондів ми можемо попередити негативні впливи зміни клімату і зменшити ризики.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Education center of National Snow and Ice Data Center [Electronic resource]. – Access mode: http://nsidc.org/arcticmet/glossary/climate_change.html
2. IPCC, 2007: Climate Change 2007: The Physical Science Basis. Contribution of Working Group 1 to the Fourth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change [Solomon, S., Qin, M. Manning, Z. Chen, M. Marquis, K.B. Averyt, M. Tignor and H.L. Miller (eds.)]. – Cambridge University Press, Cambridge, United Kingdom and New York, USA.
3. Understanding and responding to climate change. Highlights of National Academies Reports. – 2008. – 28 p.
4. Agriculture, Food Security and Climate Change: Outlook for Knowledge, Tools and Action. – CCAFS, 2010. – Report No. 3. – 16 p.
5. Climate, agriculture and food security: A strategy for change. – Alliance of the CGIAR Centers, 2009. – 45 p.
6. Гайжевская Т. Прогнозам погоды пришел конец [Электронный ресурс] / Т. Гайжевская // Обозреватель. – 2010. – 15 нояб. – Режим доступа: <http://obozrevatel.com/news/2010/11/15/403637.htm>
7. Impacts of Climate Change – Ukraine. – Met Office, 2010. – 12 p.

Надійшла до редколегії 13.05.2011

УДК 332.1:330.34

О.О. Недобсга

Східноукраїнський національний університет імені В. Даля, м. Луганськ

СИСТЕМА МОНІТОРИНГУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

У статті розглянуто сутність моніторингу соціально-економічного розвитку регіону. Побудовано систему моніторингу соціально-економічного розвитку регіону, яка складається з підсистем інформаційного забезпечення, оцінювання, прогнозування, прийняття управлінських рішень. Запропоновано схему процесу моніторингу соціально-економічного розвитку регіону та підприємств, розташованих на даній території

Ключові слова: регіон, розвиток, соціально-економічний розвиток, система, моніторинг

В статье рассмотрена сущность мониторинга социально-экономического развития региона. Построена система мониторинга социально-экономического развития региона, которая включает подсистемы информационного обеспечения, оценки, прогнозирования, принятия управленческих решений. Предложена схема процесса мониторинга социально-экономического развития региона и предприятий, расположенных на данной территории

Ключевые слова: регион, развитие, социально-экономическое развитие, система, мониторинг

Essence of monitoring of social and economical development of region is considered in the article. The system of monitoring of social and economical development of region is built; it includes subsystems of the informative providing, estimation, prognostication, acceptance of administrative decisions. The chart of process of monitoring of social and economical development of region and enterprises, located on this territory is offered.

Keywords: region, development, social and economical development, system, monitoring

На сучасному етапі розвитку економіки, який характеризується високою швидкістю змін, нестабільністю та невизначеністю, для забезпечення безперервного процесу соціально-економічного розвитку кожен регіон має прагнути до раціонального використання ресурсів, підвищення прибутковості виробництва, поліпшення якості продукції і задоволення соціальних потреб працівників підприємств і населення території. Саме моніторинг здатен забезпечити розв'язання такого завдання, як формування управлінських рішень, спрямованих на досягнення високого рівня соціально-економічного розвитку як регіону, так і його підприємств, на основі своєчасної обробки необхідної інформації. На нашу думку, не можна розглядати соціально-економічний розвиток регіону у відриві від підприємств, оскільки саме підприємства є основною ланкою господарства і визначають ділову активність регіону. Тому, здійснення моніторингу соціально-економічного розвитку підприємств, розташованих на певній території, буде сприяти підтримці міцного та стійкого фінансового стану не лише окремих суб'єктів господарювання, а і їх зовнішнього середовища – регіону, держави та, що більш важливіше, – населення, що мешкає у цих адміністративних одиницях.

Соціально-економічний розвиток регіону можна представити як сукупність кількісних і якісних змін, які забезпечують перехід регіону на більш високий рівень розвитку. У загальному виді моніторинг (від лат. *monitor* – застережний) – метод дослідження об'єкту, що припускає відстеження і контроль його діяльності (функціонування) з метою прогнозування останньої [1, с. 681]. Якщо ж говорити про моніторинг в економіці, слід звернутися до енциклопедій і словників.

Так, Економічний енциклопедичний словник [2, с. 526] трактує моніторинг як безперервне спостереження і аналіз діяльності економічних об'єктів. А.Н. Азріліян

[3, с. 600] визначає моніторинг як спостереження, відстежування, аналіз, і оцінку діяльності якого-небудь явища чи об'єкту. У Великому економічному словнику [4, с. 404] моніторинг трактується як спостереження, оцінка і прогноз стану якогось явища чи процесу, аналіз їхньої діяльності як складова частина управління.

Таким чином, моніторинг у загальному розумінні об'єднує в собі такі найважливіші функції як спостереження, оцінювання та контроль і забезпечує своєчасність прийняття управлінських рішень за його результатами.

Моніторинг використовується у багатьох різних науках, таких, як екологія, політика, економіка, освіта, медицина, соціологія, право та ін., і кожна з них вкладає свій зміст у його визначення.

М.Л. Малишев сформулював теоретично можливі варіанти концепцій моніторингу [5, с. 22]: 1) цільова концепція, згідно якої моніторинг визначається як проблемно-орієнтована система, що перекриває певну сферу інформаційних потреб; 2) інструментальна концепція, де моніторинг виділяється серед інших систем обробки інформації за типом використовуваних засобів і методів (широке застосування вибірових методів збору даних, комп'ютерна технологія роботи з інформацією і тому подібне); 3) інтеграційна концепція, в якій моніторинг трактується як результат перегрупування традиційних інформаційно-управлінських функцій, що об'єднує елементи соціально-економічної статистики, соціально-економічного і соціологічного аналізу і прогнозування.

Говорячи про регіональний моніторинг, відокремлюють [6, с. 53] тотальний та проблемно-орієнтований. При цьому тотальний моніторинг є інформаційно-аналітичною базою для здійснення державного впливу на регіони в масштабі країни. Проблемно-орієнтований моніторинг служить для відстежування тенденцій розвитку ситуації в регіоні.

Узагальнюючи зарубіжний досвід, І. В. Валентюк [7, с. 73] визначає моніторинг як активний суб'єкт пошуку і реалізації нових можливостей у генеруванні та освоєнні новаторських ідей, розробленні нових продуктів і технологій, здійсненні інновацій та оволодінні перспективними факторами розвитку державного та регіонального управління.

Моніторинг розвитку регіону розглядається [8, с. 66] як механізм постійного спостереження за контрольними показниками регіонального розвитку, визначення величини відхилень фактичних результатів від передбачених програмою і виявлення їх причин.

Регіональний моніторинг визначають [9, с. 167] як інформаційно-аналітичну систему з відстежування регіональної ситуації як бази розроблення регіональної і національної політики. А.Е. Когут і В.С. Рохчин [10, с. 10] під моніторингом розуміють систему спостереження, оцінки і прогнозу економічної і соціальної обстановки, що складається на території. Головна мета функціонування системи моніторингу полягає в забезпеченні органів управління повною, своєчасною і достовірною інформацією про процеси, які протікають в різних сферах економіки, про соціальну ситуацію, що складається.

Отже, моніторинг соціально-економічного розвитку регіону у загальному розумінні об'єднує в собі такі найважливіші функції управління як спостереження, оцінювання та контроль і забезпечує своєчасність прийняття управлінських рішень за його результатами.

Аналіз літературних джерел [6–10] свідчить про відсутність єдиного підходу

щодо системи моніторингу соціально-економічного розвитку регіону. Тому **метою статті** є формулювання сутності й системи моніторингу соціально-економічного розвитку, який би забезпечував розробку ефективних управлінських рішень щодо підвищення рівня подальшого розвитку регіону.

Моніторинг соціально-економічного розвитку регіону представляє собою процес постійного спостереження і оцінювання змін, що відбуваються у економічному та соціальному середовищі з метою прийняття своєчасних і виважених управлінських рішень на основі виявлених тенденцій щодо перспектив регіонального розвитку. Моніторинг є засобом підвищення рівня соціально-економічного розвитку регіону і базується на принципах науковості, системності, цілеспрямованості, інтегрованості, достовірності.

Принцип науковості означає, що моніторинг носить науковий характер, тобто ґрунтується на положеннях діалектичної теорії пізнання, враховує вимоги економічних законів розвитку, використовує сучасні методи досліджень тощо.

Системність пов'язана з тим, що кожний об'єкт розглядається як складна динамічна система, яка складається з ряду елементів, певним чином пов'язаних між собою і зовнішнім середовищем [11, с. 8]. Вивчення кожного об'єкта має здійснюватися з урахуванням всіх внутрішніх і зовнішніх зв'язків, взаємозалежності і взаємопідпорядкованості його окремих елементів.

Принцип цілеспрямованості говорить про те, що моніторинг соціально-економічного розвитку має переслідувати конкретні цілі.

Інтегрованість [12, с. 21–22] – це діалектична єдність різних за своєю сутністю видів інформації, що переслідують мету розчинення старого змісту інформації і на якісно новій основі створення нової інформації, яка задовольняє потреби управління. Цей принцип реалізується за допомогою розробки комплексного показника соціально-економічного розвитку регіону на основі одиничних показників.

Достовірність говорить про те, що моніторинг має ґрунтуватися на достовірній, надійній інформації і на точних розрахунках.

Принцип комплексності вимагає дослідження всіх сторін і ланок соціально-економічного розвитку та їхніх зв'язків і залежностей.

Систему моніторингу соціально-економічного розвитку регіону можна представити як сукупність взаємопов'язаних елементів, яка забезпечує цілеспрямоване та систематичне оцінювання соціально-економічного розвитку для забезпечення переходу регіону до більш довшеного стану порівняно з поточним завдяки досягненню цілей соціально-економічного розвитку в умовах дії багатьох факторів. Система моніторингу соціально-економічного розвитку дає можливість визначити рівень досягнення поставлених цілей та вплив змін на ефективність соціально-економічного розвитку. На нашу думку, схематично дану систему можна представити наступним чином (рис. 1).

Основна мета створення системи моніторингу соціально-економічного розвитку регіону полягає в забезпеченні ефективності соціально-економічного розвитку. Виходячи з цього можна виділити такі комплекси задач дослідження соціально-економічного розвитку: аналіз наслідків соціально-економічної діяльності регіону; дослідження рівня соціально-економічного розвитку; оцінювання ефективності соціально-економічного розвитку; вивчення потенційних можливостей і перспектив подальшого розвитку.

Система моніторингу покликана проаналізувати, оцінити та спрогнозувати соціально-економічний розвиток регіону загалом, його окремих територіальних одиниць, видів діяльності і т.п. Дана система повинна відповідати таким вимогам, як гнучкість та адаптивність до змін середовища, оскільки передбачає виявлення можливостей підвищення рівня соціально-економічного розвитку з урахуванням перспектив зростання, соціального розвитку, змін зовнішнього середовища тощо.

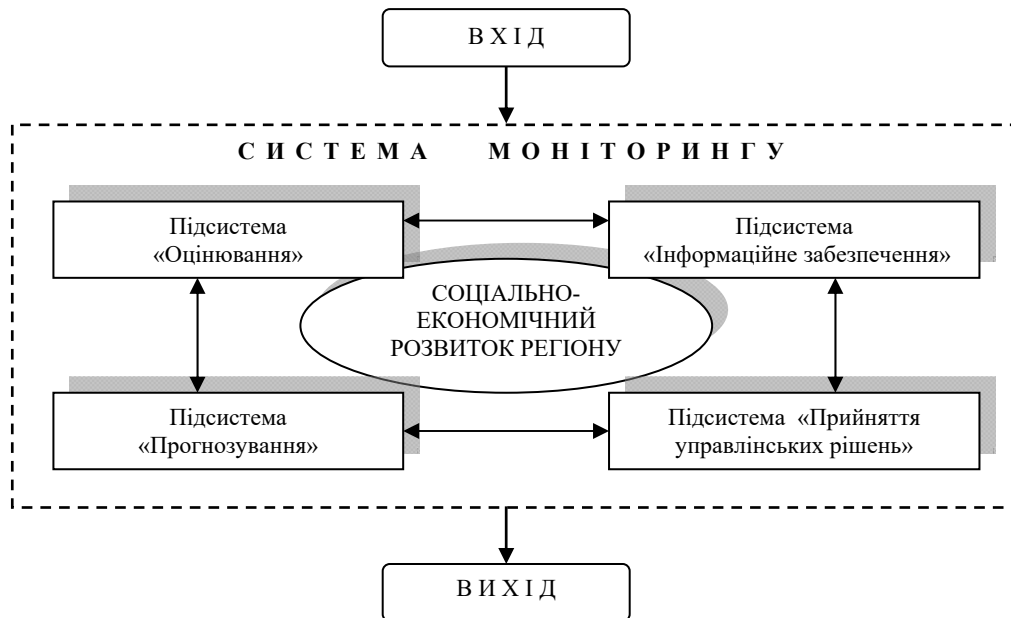


Рис. 1. Система моніторингу соціально-економічного розвитку регіону

Система моніторингу соціально-економічного розвитку регіону складається з чотирьох великих підсистем. Підсистема інформаційного забезпечення представляє собою комплекс заходів, засобів і методів, який забезпечує систему моніторингу соціально-економічного розвитку необхідною інформацією шляхом збору, реєстрації, передачі, зберігання, опрацювання і надання інформації для прийняття необхідних управлінських рішень.

У системі моніторингу не менш важливе значення має підсистема «Оцінювання», оскільки її результати дають змогу керівним органам проаналізувати усі аспекти соціально-економічного розвитку і на цій основі приймати раціональні управлінські рішення. Оцінювання передбачає своєчасне усунення виявлених причин неефективного управління і розробку рекомендацій щодо вдосконалення управління регіоном.

Підсистема прогнозування призначена для дослідження подальших перспектив соціально-економічного розвитку регіону. Саме ця підсистема відповідає за розробку сценаріїв на основі результатів проведеного оцінювання і формулювання пропозицій щодо підвищення ефективності і стимулювання розвитку.

І нарешті підсистема прийняття управлінських рішень. Завдання цієї підсистеми полягає у розробці альтернативних програм, визначенні подальших напрямків і пріоритетів соціально-економічного розвитку регіону, які б відповідали таким вимогам, як адаптивність, гнучкість та ефективність.

Як відомо, ефективне функціонування регіону забезпечується, якщо стратегічні

інтереси суб'єктів господарювання тісно взаємопов'язані і здебільшого збігаються з інтересами регіону. У табл. 1 наведено основні інтереси, які спонукають діяти і розвиватися ці суб'єкти.

Тому бачиться необхідним впровадження аналогічної системи моніторингу й на підприємствах. Процес реалізації запропонованої системи складається з двох великих етапів: на першому етапі система моніторингу формується і впроваджується у життя; на другому – відбувається її коректування з урахуванням виявлених недоліків і тенденцій розвитку.

Таблиця 1. Інтереси підприємства і регіону

Інтереси підприємства	Інтереси зовнішнього середовища – регіону
Економічні	
– підвищення конкурентоспроможності підприємства; – фінансова незалежність; – підвищення прибутковості; – зростання частки ринку; – підвищення продуктивності і платоспроможності; – збільшення обороту; – покращення якості продукції і т.п.	– підвищення реальних доходів; – підвищення конкурентоспроможності регіону; – поліпшення економічного становища; – оптимізація експортно-імпортних операцій; – стимулювання розвитку нового бізнесу; – стабільність цін; – збільшення податкових надходжень; – ефективне використання природних ресурсів і т.п.
Соціальні	
– стабільність заробітної плати; – безпечні умови праці; – соціальне та медичне страхування; – підвищення кваліфікації персоналу; – сприятливий психологічний клімат в колективі і т.п.	– підвищення рівня життя населення; – створення нових робочих місць та зменшення кількості безробітних; – створення і забезпечення функціонування об'єктів соціальної інфраструктури і т.п.
Інноваційно-інвестиційні	
– впровадження прогресивних технологій і техніки та вдосконалення існуючих; – розробка нових продуктів; – залучення інвестиційних ресурсів та ін.	– активізація інноваційно-інвестиційної діяльності; – розробка та впровадження нових продуктів та послуг і т.п.
Інші	
– збільшення вартості підприємства; – покращення іміджу підприємства; – податкові пільги; – застосування сучасних інформаційних технологій; – дотримання світових екологічних стандартів і т.п.	– підйом економічно відсталих регіонів; – освоєння нових сировинних баз; – формування нових промислових очагів; – розв'язання екологічних проблем і охорона навколишнього середовища; – впровадження енергозберігаючих технологій; – покращення транспортних та комунікаційних зв'язків в регіоні і т.п.

Спочатку моніторинг соціально-економічного розвитку проводиться за обмеженим колом показників, яке у подальшому розширюється залежно від ситуації, що склалась на даний момент часу. Тобто критерії і показники оцінювання з часом можуть змінюватись і порівнюватись з іншими регіонами. Узагальнена схема моніторингу соціально-економічного розвитку наведена на рис. 2.

На першому етапі моніторингу виявляються проблеми і можливі відхилення у соціально-економічному розвитку регіону та підприємств, розташованих на даній території; на основі виявлених проблем формується система критеріїв і показників, необхідних для оцінювання ситуації, що склалася.

Наступним етапом є збір інформації, необхідної для розрахунку оціночних показників; отримана інформація обробляється (систематизується і впорядковується у розрізі джерел інформації, об'єктів її отримання, каналів розподілу и т.п.) і розраховуються оціночні показники, на основі яких виявляються відхилення у соціально-економічному розвитку.

Якщо відхилень не виявлено, приймається рішення про невтручання в систему управління соціально-економічним розвитком регіону (підприємства), у протилежному ж випадку з'ясовуються причини цих відхилень; на основі з'ясованих причин відхилень розробляються сценарії можливих напрямків подальшого соціально-економічного розвитку; розглянувши можливі сценарії розвитку, керівництво приймає відповідні управлінські рішення.



Рис. 2. Схема процесу моніторингу соціально-економічного розвитку регіону та підприємств, розташованих на даній території

Підводячи підсумок, підкреслимо, що науковою новизною дослідження у теоретичному плані є запропонована система моніторингу соціально-економічного розвитку, здатна забезпечити усією необхідною інформацією керівні органи як регіону, так і підприємств. Саме результати моніторингу є базою для формування ефективних управлінських рішень, спрямованих на досягнення поставлених цілей і отримання соціально-економічного ефекту. Подальші дослідження будуть націлені

на розробку показників оцінювання ефективності стимулювання соціально-економічного розвитку регіону.

Бібліографічні посилання і примітки:

1. Социологическая энциклопедия: в 2-х т. – Т.1: Руководитель научного проекта / Г.Ю. Семгин. – М.: Мысль, 2003. – 694 с.
2. Кураков Л.П. Экономический энциклопедический словарь / Л.П. Кураков, В.Л. Кураков, А.Л. Кураков. – М.: Вуз и школа, 2005. – 1030 с.
3. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – 2-е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 1997. – 864 с.
4. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2002. – 895 с.
5. Малышев М.Л. Мониторинг социально-трудовой сферы: учеб. пособ. / М.Л. Малышев. – М.: Издательство РГСУ «Союз»; «Перспектива», 2007. – 276 с.
6. Колеснік В.І. Механізми формування системи моніторингу регіональних ситуацій / В.І. Колеснік // Статистика України. – 2007. – №1. – С. 52–58.
7. Валентюк І.В. Зарубіжний та вітчизняний досвід впровадження технологій моніторингу й контролю в процеси соціально-економічного розвитку регіонів / І.В. Валентюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – №23. – С. 70–79.
8. Максимова Т.С. Регіональний розвиток (аналіз і прогнозування): монографія / Т.С. Максимова. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2003. – 304 с.
9. Фетисов Г.Г. Региональная экономика и управление / Г.Г. Фетисов, В.П. Орешин. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 416 с.
10. Когут А.Е. Информационные основы регионального социально-экономического мониторинга / А.Е. Когут, В.С. Рохчин. – СПб.: ИСЭП РАН, 1995. – 97 с.
11. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учеб. / Г.В. Савицкая. – 13-е изд., испр. – М.: Новое знание, 2007. – 679 с. – (Экономическое образование).
12. Палий В.Ф. АСУ и проблемы теории бухгалтерского учета / В.Ф. Палий, Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1981. – 224 с.

Надійшла до редколегії 25.04.2011

УДК 339.21 332.135

А.М. Новак

*Харківська національна академія міського господарства***ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА РЕГІОНУ
В УМОВАХ АКТИВІЗАЦІЇ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

У статті розглянуто процес становлення науково-методичних основ дослідження питання економічної безпеки в сучасній економічній науці. На основі аналізу генези питання економічної безпеки обґрунтовано основні принципи забезпечення економічної безпеки національної економіки і регіонів України в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: національна безпека, економічна безпека, внутрішні та зовнішні загрози.

В статье рассмотрен процесс становления научно-методических основ исследования вопросов экономической безопасности в современной науке. На основе анализа эволюции вопроса экономической безопасности обосновано основные принципы обеспечения экономической безопасности национальной экономики и экономик регионов Украины в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: национальная безопасность, экономическая безопасность, внутренние и внешние угрозы.

Process of scientific and methodical basement of economical security issues in modern economical science considered in the article. On the basis of analysis of evolution of question of economical safety basic principles of providing of economic security of national economy and economies of regions of Ukraine are grounded in the modern terms of management.

Key words: national safety, economical security, internal and external threats.

Протягом багатьох років економічну безпеку не розглядали як самостійну категорію економічної науки. Економічна безпека розглядалась лише у розрізі національної безпеки держави як невід'ємна складова. Вагомим етапом становлення сучасних підходів до національної безпеки держави і визначення основних понять, що формують теоретико-методологічний апарат визначення національної (і в тому числі економічної безпеки) стало прийняття у 2003 році Закону України «Про основи національної безпеки України» (Закон України від 19 червня 2003 р., № 964-IV). Визначаючи національну безпеку як захищеність життєво важливих інтересів людини, суспільства і держави, в Законі акцентовано увагу на виявленні реальних і потенційних загроз у різноманітних сферах суспільного життя, серед яких виділено відповідні економічні сфери, такі як науково-технічна та інноваційна політика, сфера житлово-комунального господарства, ринок фінансових послуг, захист прав власності, фондовий ринок, податково-бюджетна та митна політика, сфера банківських послуг, торгівлі, підприємницької діяльності; інвестиційна політика; монетарна та валютна політика, сільське господарство, промисловість, енергетика, природні монополії тощо [1].

В українській економічній науці питання економічної безпеки активно почалось розглядатися вже в перші роки становлення України як незалежної держави. Значні складнощі перехідного періоду, ситуація економічної невизначеності в перші роки незалежності, зростання впливу зовнішніх факторів на економіку, активна іноземна експансія зумовили розвиток досліджень національної безпеки, виділення питань економічної безпеки в самостійну сферу досліджень, впровадження принципів забезпечення економічної безпеки в управлінську діяльність.

Відомий український вчений, який протягом багатьох років працює в сфері дослідження питань економічної безпеки, Г.А. Пастернак-Таранушенко до основоположників нової науки – науки про економічну безпеку – відносить Б. Кравченка і В. Свінцицького, що обіймали на той час посади співдиректорів Інституту держав-

ного управління і самоврядування при Кабінеті Міністрів України, Є. Марчука, який на початку дев'яностих років обіймав посаду голови Служби безпеки України, а також Ю. Петроченка, який у 1994 р., першим серед державних службовців, почав працювати над створенням системи забезпечення економічної безпеки України [2; 3]. Основи формування системи економічної безпеки України заклали також праці таких провідних вчених як М. Єрмошенко, Я. Жаліло, С. Воронцов, В. Мунтіян, В. Шлемко, І. Бінько, В. Геєць та інших. Принципи забезпечення економічної безпеки, основні напрями і заходи, що сформувалися в перші роки незалежності України, лишаються панівними і на сучасному етапі розвитку національної економіки. Але поглиблення глобалізаційних процесів, активні дії країни щодо європейської інтеграції України, вступ країни до Світової організації торгівлі, зміна деяких стратегічних пріоритетів в соціально-економічному розвитку національної економіки потребують трансформації концепції економічної безпеки стосовно сучасних умов.

Метою даної статті виступає узагальнення теоретико-методичних підходів, які сформувалися в економічній науці стосовно створення системи економічної безпеки і визначення на їх основі напрямів забезпечення економічної безпеки національної економіки і регіонів України в сучасних умовах господарювання.

Визначаючи сучасні принципи формування системи економічної безпеки на національному та регіональних рівнях, необхідно враховувати весь науковий досвід, який накопичено в економічній науці (насамперед українській та російській) стосовно даного питання. Незважаючи на визначення основних складових системи забезпечення економічної безпеки – економічні інтереси – загрози інтересам – індикатори загроз – заходи щодо протидії загрозам, в економічній науці існує досить широке коло визначення економічної безпеки як такої. В концепції економічної безпеки України, яка була розроблена Інститутом економічного прогнозування НАН України під керівництвом В. Геєця, економічна безпека визначена як спроможність національної економіки забезпечити свій вільний, незалежний розвиток і утримати стабільність громадського суспільства та його інститутів, а також здатність економіки країни до захисту національних інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз [4, с. 5].

В методичних рекомендаціях щодо оцінки рівня сутність економічної безпеки визначено з декількох позицій. Економічна безпека – це сукупність умов, за яких країна здатна захищати свої інтереси; задовольняти у довгостроковому періоді потреби суспільства і держави; протистояти зовнішнім економічним загрозам та максимально використовувати конкурентні переваги у міжнародному поділі праці [5, с. 7].

Питання економічної безпеки, насамперед на регіональному рівні, розглянуто в працях Клебанової Т., Кизима М. Економічну безпеку регіону визначає сукупність ознак економічної системи регіону, які визначають здатність, сталість і поступовість розвитку регіону, а також певну незалежність й інтеграцію з економікою країни під впливом дестабілізуючого впливу внутрішніх і зовнішніх загроз [6, с. 15].

Значну увагу питанням забезпечення економічної держави і регіонів приділяється в дослідженнях російських вчених.

Л. Абалкін визначає економічну безпеку як сукупність умов і чинників, що забезпечують незалежність національної економіки, її стабільність і стійкість, здатність до постійного оновлення і самоудосконалення [7, с. 771]. Г.В. Гутман визначав економічну безпеку як потребу будь-якого господарського організму захистити себе від негативного впливу процесів, що формуються як усередині нього, так і поза цим

господарським організмом. Метою забезпечення економічної безпеки у цьому випадку виступає забезпечення умов нормального відтворення економічних інтересів [8, с. 8].

Окрім того, на думку ряду вчених, економічна безпека розподіляється по рівням: світова економічна безпека або, як зазначає значна кількість вчених, що досліджують питання економічної безпеки, глобалізаційно-цивілізаційний рівень економічної безпеки; міжнародна економічна безпека (міжнародний рівень); національна економічна безпека (економічна безпека країни або економічна безпека національної економіки); регіональна економічна безпека (регіональний рівень); економічна безпека окремого підприємства, фірми (мікроекономічний рівень); економічна безпека особистості.

Як у будь-якій сфері досліджень, при визначенні економічної безпеки виділяють основні складові, які формують і створюють систему забезпечення економічної безпеки на практиці. Такими складовими виступають: об'єкти економічної безпеки, суб'єкти економічної безпеки, вищезазначені загрози, індикатори та порогові значення індикаторів економічної безпеки.

Основними регіональними інтересами у зовнішньоекономічній сфері на сучасному етапі розвитку економіки країни можливо виділити наступні:

- максимально ефективного використання переваг міжнародного і територіального поділу праці;
- відповідність якості життя населення регіону світовим, насамперед європейським стандартам;
- функціонування інфраструктурного забезпечення міжрегіонального, інтеграційного і зовнішньоекономічного співробітництва регіонів;
- перерозподіл наявних ресурсів і залучення додаткових або поповнення недостатніх ресурсів із зовнішніх джерел;
- переваги і позиції країн і регіонів, які виступають партнерами українських регіонів, на міжнародних ринках.

Таким чином, незважаючи на досить широке коло поглядів на сутність економічної безпеки, безперечним лишається той факт, що у будь-якому випадку економічна безпека спрямована на реалізацію економічних інтересів певного рівня (певних суб'єктів) і забезпечую досягнення незалежності національної економіки, саморозвитку і економічного прогресу.

Аналізуючи значну кількість досліджень в українській і російській економічній науці, які присвячені питанню економічної безпеки, можливо виділити такі основні теоретико – методичні підходи до визначення економічної безпеки:

- визначення через «стан» (національної економіки, економіки регіону, зовнішньоекономічних зв'язків тощо);
- визначення через сукупність (поєднання) умов і чинників, що забезпечують незалежність національної (регіональної) економіки, її стабільність і стійкість, здатність до постійного оновлення тощо;
- визначення через «стійкість» (національної (регіональної) економіки, економічного розвитку, соціально-економічної системи тощо).

Досить широкого поширення отримав розподіл економічної безпеки стосовно певної сфери, в якій вона реалізується: продовольча, енергетична, фінансова, промислова, інвестиційна, соціальна, зовнішньоекономічна, валютна безпека тощо.

Світова економічна криза 2008–2009 рр. продемонструвала зростання залежності соціально-економічного розвитку регіонів від зовнішніх факторів.

Становлення новітніх форм міжрегіонального співробітництва і активний розвиток зовнішньоекономічних та інтегральних зв'язків підвищують рівень відкритості

економіки регіонів, підвищуючи вимоги до формування зовнішньоекономічної компоненти економічної безпеки.

Зовнішньоекономічна безпека регіону включає комплекс взаємопов'язаних елементів, в яких відображається взаємодія регіону із зовнішнім середовищем і реалізуються економічні інтереси регіону в системі територіального і міжнародного поділу праці. Зовнішньоекономічна безпека виступає характеристикою стану міжрегіональних і зовнішньоекономічних зв'язків регіону, при якому регіон отримує максимальний рівень задоволення своїх соціально-економічних потреб, не втрачаючи відносної самостійності господарських структур.

Протягом багатьох років досліджень питань економічної безпеки у регіональному розрізі, значна кількість дослідників акцентували увагу на вагомості й пріоритетності внутрішніх факторів, вважаючи їх найбільш небезпечними і дестабілізуючими для соціально-економічного розвитку регіонів на сучасному етапі. Основними загрозами для формування прийняттого рівня економічної безпеки регіону є наступні внутрішні загрози: нерівномірність економічного розвитку територій (що може призвести до прояву явища сепаратизму), занепад окремих галузей економіки, низький рівень життя населення та ін [9, с. 8].

Аналіз зовнішньоекономічних зв'язків України і регіонів країни окреслив сформовані протягом усіх років незалежності два основних геоелементних і геополітичних орієнтира: західна – і центральноєвропейська і східна (країни СНГ) (рис. 1).

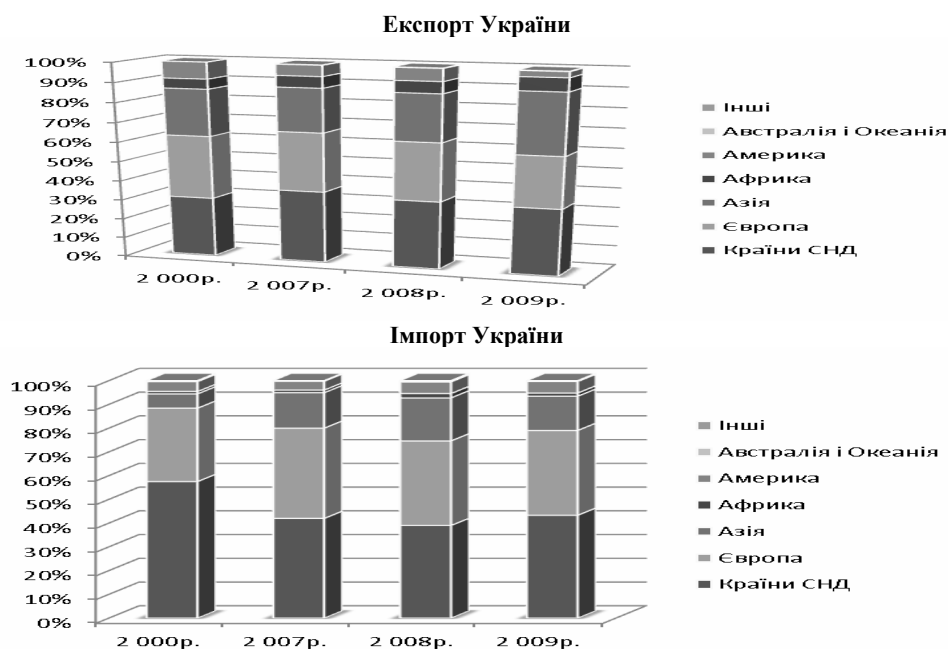


Рис. 1. Структура зовнішньоторгівельних відносин України за географічними регіонами

Незважаючи на пріоритетність євроінтеграційної спрямованості економічної політики країни і більшості регіонів України, основним торговельним партнером залишаються країни СНД. З 2006 р. країни Європи стають основними іноземними інвесторами для економіки України (рис. 2).

Визначальним фактором стану зовнішньоекономічної безпеки регіонів є рівень відкритості регіону як соціально-економічної системи.

Стандартне визначення відкритої економіки, як економіки, в якій відношення

обсягів зовнішньоторговельного обігу за певний період становить понад 10% від валового внутрішнього продукту за той же період (у економічній науці – коефіцієнт відкритості економіки), для регіонів повинне враховувати одну важливу особливість: будучи складною відкритою соціально-економічною системою, регіони формують зовнішнє середовище не тільки у міжнародній сфері, але і створюючи складний комплекс міжрегіональних зв'язків.

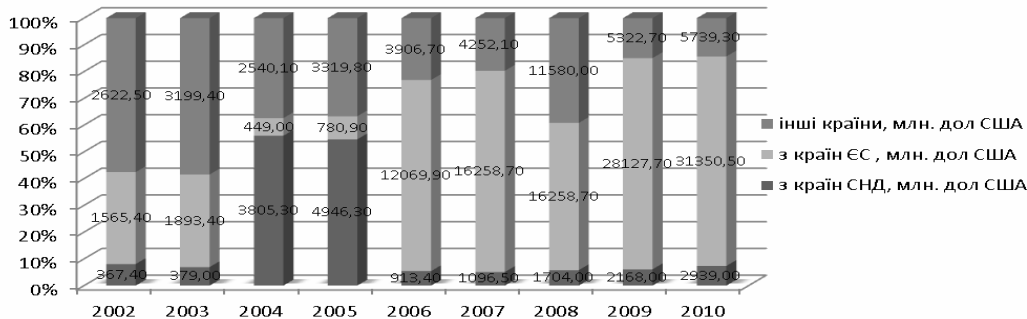


Рис. 2. Структура прямих іноземних інвестицій в Україну за географічними регіонами

Для розподілу регіонів України за рівнем відкритості використано методику кластерного аналізу з використанням неієрархічних кластерів. Неієрархічні методи кластерного аналізу засновані на оптимізації деякої цільової функції, що визначає оптимальне в певному значенні розбиття безлічі об'єктів на кластери. Для розподілу використано метод k – середніх (k – means), в яких в якості цільової функції використовують суму квадратів зважених відхилень координат об'єктів від центрів кластерів, які визначаються [10].

Регіони України за рівнем відкритості розподілено наступним чином:

кластер 1 – найнижчий по країні рівень відкритості регіонів – Автономна Республіка Крим, Кіровоградська, Тернопільська, Чернівецька обл., м.Севастополь;

кластер 2 – нижче середнього по країні – Вінницька, Житомирська, Івано-Франківська, Полтавська, Рівненська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська обл.;

кластер 3 – середній по країні – Волинська, Дніпропетровська, Київська, Луганська, Львівська, Одеська, Сумська обл.;

кластер 4 – вище середнього по країні – Донецька, Закарпатська, Запорізька, Миколаївська, м. Київ.

Зростаючий вплив зовнішніх зв'язків регіонів підвищує значення постійного моніторингу і оцінки рівня саме зовнішньої безпеки, яку можливо проводити на основі інтегральних показників стану зовнішньоекономічної безпеки регіонів, які включають основні показники, що характеризують міжрегіональні та зовнішньоекономічні зв'язки регіонів.

У 2008–2009 рр. чотири регіони України (м. Київ, Київська, Донецька, Дніпропетровська області) формували 60% усього зовнішньоторгового обороту України з товарів. В той же час питома вага 13 областей України (АР Крим, Вінницька, Волинська, Житомирська, Кіровоградська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська області) коливалася у межах 0,4–1,8% від результуючого показника зовнішньоторгового обороту з товарів.

Найбільшими експортерами послуг серед регіонів у 2008–2009 рр. в Україні

були м. Київ (19,7% від загального обсягу експорту послуг), Одеська область (10,9%) та Донецька область (5,3%), а імпортерами м. Київ (28,5% від загального обсягу імпорту послуг), Дніпропетровська область (9,6%) та Донецька область (7,6%).

Визначальним фактором стану зовнішньоекономічної безпеки регіонів є рівень відкритості регіону. Понад 62% регіонів країни у 2009 р. характеризувалися значним рівнем відкритості економіки (при розподілі дані регіони включено до кластерів з високим і вище середнього рівнем відкритості).

Таким чином, в сучасних умовах, коли поглиблення інтернаціоналізації виробництва і обігу, розвиток інтеграційних процесів і активна глобалізація світових економічних систем значно впливають на зростання ступеню відкритості економік країн, вплив зовнішніх загроз економічній безпеці є все більш непередбачуваним. Окрім того, для країн з перехідною економікою вплив зовнішніх загроз економічній безпеці підсилюється недосконалістю механізму державного регулювання, який все ще знаходиться в процесі становлення, внутрішнього валютного ринку, ринкового механізму в цілому. Все це потребує постійного моніторингу й оцінки зовнішнього впливу на національну економіку як в короткостроковому, так і в стратегічному довгостроковому плані.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Про основи національної безпеки України: Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 39. – Ст. 351.
2. Пастернак-Таранушенко Г.А. Економічна безпека держави. Методологія забезпечення: монографія / Г.А. Пастернак-Таранушенко. – К.: Київський економічний інститут менеджменту, 2003. – 320 с.
3. Пастернак-Таранушенко Г. Економічна безпека держави. Статистика процесу забезпечення: підручник для державних службовців, науковців, студентів і аспірантів вищих навчальних закладів економічного профілю / Г. Пастернак-Таранушенко; за ред. проф. Б. Кравченка. – К.: Кондор, 2002. – 302 с.
4. Концепція економічної безпеки України / Ін-т економічного прогнозування / кер. Проєкту В.М. Геєць. – К.: Логос, 1999. – 56 с.
5. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України: наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. № 60. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nau.kiev.ua/nau10/ukr/doc.php?code=v0060665-07>
6. Моделювання економічної безпеки: монографія / В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк. – Х.: ІНЖЕК, 2006. – 240 с.
7. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России / Л.И. Абалкин // Вестник Российской Академии наук. – 1996. – Т.67. – № 9.
8. Гурман В.Н. Моделирование устойчивого развития с учетом инновационных процессов / В.Н. Гурман // Экономика и математические методы. – 2003. – №1. – С. 3–11.
9. Кузьменко В.В. Економічна безпека та сталий розвиток: взаємодія на регіональному рівні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.01 / В.В. Кузьменко; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2007. – 20 с. – укр.
10. Мандель И.Д. Кластерный анализ / И.Д. Мандель. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 176 с.

Надійшла до редколегії 28.05.2011

М.І. Овчаренко*Сумський державний університет***ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ХАРАКТЕРИСТИК ЕЛЕМЕНТІВ
КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ**

У статті здійснено порівняння підходів до характеристики елементів організаційної культури на основі запропонованих критеріїв, виходячи з місця корпоративної культури в структурі організації.

Ключові слова: корпоративна культура, складові елементи корпоративної культури, організація.

В статті осуществлено сравнение подходов к характеристике элементов организационной культуры на основе предложенных критериев, исходя из места корпоративной культуры в структуре организации.

Ключевые слова: корпоративная культура, элементы корпоративной культуры, организация.

The article presents the comparison of approaches to the characterization of the elements of organizational culture on the basis of proposed criteria based on the location of corporate culture in the structure of the organization.

Key words: corporate culture, elements of corporate culture, organization.

Передумовами формування корпоративної культури на сучасних українських підприємствах, перш за все, є ті інтеграційні процеси, що здійснюються в економіці України. Корпоративна культура на сьогодні є атрибутом підприємства, яке піклується про свій імідж, ділову репутацію, як всередині, так і за її межами. За своєю суттю корпоративна культура в Україні є своєрідною сумішшю стереотипів поведінки та дій, що перенесено з епохи командної економіки, запозичень із західного досвіду, яка складається з ділової культури та «правил гри» [2]. На сьогодні процес формування корпоративної культури ще не скінчено, оскільки динаміка змін в науковій думці суттєво впливає на її становлення та розвиток. Наявність великої кількості інтерпретацій щодо понятійного апарату та безлічі підходів до визначення ключових елементів корпоративної культури, говорить про недостатню вивченість цього питання.

Питанням дослідження поняття «корпоративна культура» та її складових елементів приділяється значна увага як з боку зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Важливий внесок у розроблення даної проблеми зробили ряд зарубіжних вчених, таких як Р. Морган, С.П. Роббінс, А.Ф. Харріс, Е. Шейн та інші. Серед вітчизняних учених проблема дослідження структурних елементів на сьогодні набуває все більшої актуальності у міру того, як інтенсивно починає формуватись корпоративна культура на українських підприємствах. Дана проблема широко досліджена в працях таких відомих науковців як О. Бала, О.А. Грішнова, І. Драгомирова, А.В. Науменко, Л.Г. Хаєт та інших. Разом з тим відкритим залишається питання систематизації існуючих підходів до визначення структури корпоративної культури, що стримує подальший розвиток досліджень у напрямі впливу складових корпоративної культури на діяльність організації.

Мета статті полягає у дослідженні та порівнянні існуючих підходів до характеристики складових елементів корпоративної культури.

Елементи, які включають в організаційну культуру, різняться залежно від підходу, якого дотримується вчений і визначення, яке він дає культурі організації. Більшість дослідників роблять акцент на психологічному впливі корпоративної культури на працівників підприємства, як основній силі й причини її використання, як потенційно ефективного інструменту управління. Відповідно можна виділити

наступні основні складові організаційної культури: цінності, міфи, історія, символи (імідж), обряди та ритуали. Можна сказати, що це опис ідеального рівня культури організації. Матеріальний рівень (якому багато дослідників не приділяють достатньої уваги як складовій корпоративної культури) включає в себе все різноманіття процесів і відносин, характер котрих може вимірюватися і змінюється в залежності від проголошуваних керівництвом організації основних цінностей.

Засновником вивчення структури корпоративної культури є Е. Шейн, який виділяє три рівні корпоративної культури:

- зовнішні ритуали і церемонії, психологічний клімат у колективі, стиль одягу, «міфи і легенди», «герої» й «антигерої», манера спілкування, технологія виробництва і т.п.;
- цінності і вірування, стратегії і філософія, проголошувані цілі;
- національна культура, менталітет, особливості сприйняття [3].

На сьогоднішній день існує безліч різних підходів до виявлення структурних елементів корпоративної культури. Розглянемо найбільш відомі з них.

С.П. Роббінс розглядає корпоративну культуру на основі характеристик, які найбільш цінуються в організації: особиста ініціатива; управлінська підтримка; готовність йти на ризик; контроль; чіткі цілі; лояльність співробітників; узгодження дій; система винагороди [4].

Вищеперелічені характеристики дозволяють оцінити тільки організаційну поведінку і систему мотивації працівників. Проте з цих позицій не можна проаналізувати корпоративну культуру як динамічну середу, що визначає зовнішню та внутрішню комунікацію організації.

А.Ф. Харріс і Р. Морган пропонують інші 10 характеристик [5]:

- усвідомлення себе і свого місця в організації;
- комунікаційна система та мова спілкування (використання усної, письмової, невербальної комунікації, жаргонів, жестів тощо);
- зовнішній вигляд, одяг і представлення себе на роботі (уніформа, діловий стиль, косметика, зачіска і т.д.);
- що і як їдять люди, звички і традиції у цій галузі;
- взаємовідносини між людьми (за віком і статтю, за статусом, досвідом і знаннями, релігією і громадянством і т.п.);
- усвідомлення часу, відношення до нього і його використання;
- цінності й норми;
- віра у щось і відношення або прихильність до чогось (віра керівництва в свої сили, у взаємодопомогу, в етичну поведінку, у справедливість);
- процес розвитку працівника і навчання;
- трудова етика і мотивування.

Дослідження Харріса і Моргана, крім організаційної поведінки та системи мотивації, аналізує явище соціалізації в праці, що дуже важливо для оцінки корпоративної культури, оскільки усвідомлення людиною свого місця в організації є фундаментом корпоративної культури. Також вони частково торкаються й матеріальної сторони.

В.А. Співак наступним чином визначає елементи корпоративної культури: культура умов праці, культура засобів праці, культура міжособистісних відносин, культура управління, культура працівника [6].

К.О. Журальова визначає структуру корпоративної культури як цінності, цілі, комунікація, символи і культура засобів праці, умов праці та трудового процесу [7].

Е.А. Капітонов виділяє 9 основних елементів корпоративної культури [8]:

- декларація корпоративної місії (складається з трьох елементів: пріоритетні цілі, цінності та стратегії);
- корпоративна філософія (виступає як система основних ідей, цінностей, переконань, поглядів, що функціонують в організаційно-управлінському середовищі як бачення компанії);
- корпоративний дух (морально-психологічний клімат, соціально-психологічні настрої співробітників);
- стиль керівництва та лідерства;
- корпоративне управління (способи і методи управління корпоративною діяльністю компанії в цілому);
- корпоративна етика (система норм моральної корпоративної поведінки керівництва, персоналу всередині організації і у взаєминах з представниками зовнішнього середовища, відтворена в кодексах);
- управління людськими ресурсами;
- корпоративний імідж і репутація;
- культура якості (процес управління якістю як елемент корпоративної відповідальності перед суспільством за якість і безпеку продукції та послуг).

А.В. Аверін виділяє наступні елементи корпоративної культури: корпоративна філософія «спільної долі», декларація корпоративної місії, корпоративний дух, концепція розвитку «людського капіталу», система внутрішньокорпоративного інформування, культура професійної самосвідомості [9].

В. Носков, А. Кальянов виділяють зовнішні та внутрішні атрибути корпоративної культури. Зовнішні – фірмовий стиль, символи, слогани, ритуали, корпоративні вечірки. Внутрішні атрибути – усвідомлення персоналом міцності фінансового стану фірми і чітке бачення напрямів і шляхів розвитку, наявність механізму стимулювання і професійного вдосконалення співробітників, впровадження винагород за високу якість роботи, розвинена система соціального захисту співробітників, гнучкі форми індивідуальної, командної і колективної роботи [10].

І. Ансофф виділяє наступні параметри корпоративної культури: втручання в особисте життя, вплив підприємства на самопочуття співробітників, захист інтересів, функціонування підприємства, просування по службі, мотивація, соціальні зв'язки, життя і робота, позиція, прагнення, ставлення до свободи, відчуття, прийняття рішень [11].

О. Бала [12] виділяє зовнішні (відносини із зовнішнім середовищем, культурні орієнтири, соціальна відповідальність, зовнішні прояви) і внутрішні (управління, розвиток працівників, фінансове забезпечення, ціннісні орієнтири, організаційний клімат, система мотивування) рівні прояву корпоративної культури та критерії оцінювання кожного з них.

В.Н. Парсяк і І.М. Драгомирова виділяють наступні групи елементів корпоративної культури: у відношенні з оточуючими, на внутрішньо організаційному рівні, організаційні цінності, традиції, моральні цінності, інноваційно-підприємницькі цінності, символічно-знакові елементи [13].

Грішнова О.А. серед структурних елементів гнучкої корпоративної культури виділяє прагнення домогтися результату, командну роботу, ефективно організовані комунікації, систему неформальних зв'язків на основі особистих контактів, делегування повноважень тощо [14].

Звертаючись до вітчизняного досвіду, треба звернути увагу на запропоновану Л.Г. Хаєтом багаторівневу структуру організаційної культури, що враховує наявність прямих і зворотних зв'язків між рівнями [15]:

- мораль; сенс життя і діяльності, цінності, переконання, вірування, уявлення, установки;
- місія організації, заявлена «зухвала мета» (еталон місії), задекларовані ділові принципи;
- фірмовий стиль; поведінка, етикет; мова спілкування, прапор, гімн, товарний знак, ритуали, свято; історія, міфи, герої, фізична культура.

Проведений аналіз підходів до характеристики складових корпоративної культури говорить про те, що на сьогодні відсутній єдиний підхід до тлумачення її структурних елементів. Більше того, різняться і саме наповнення поняття елементів, наприклад, одні з авторів організаційну культуру поділяють на рівні, інші – на характеристики, які найбільше цінуються в організації, також існує поділ на внутрішні та зовнішні форми прояву, на систему підкультур та інше.

З метою узагальнення існуючих підходів та більш чіткого розуміння сутності корпоративної культури через виділення її структурних елементів автор пропонує все ж таки повернутись до першоджерел становлення корпоративної культури, оскільки становлення і формування корпоративної культури відбувається в організації. Поняття «організація» базується на таких складових її елементів, як ціль, структура, технологія, персонал, фінанси та управління, які взаємодіють із зовнішнім та внутрішнім середовищами. А тому корпоративну культуру слід позиціонувати в структурі організації як взаємний вплив як кожного з її елементів на культуру, так і вплив організаційної культури на формування зазначених складових (рис. 1).

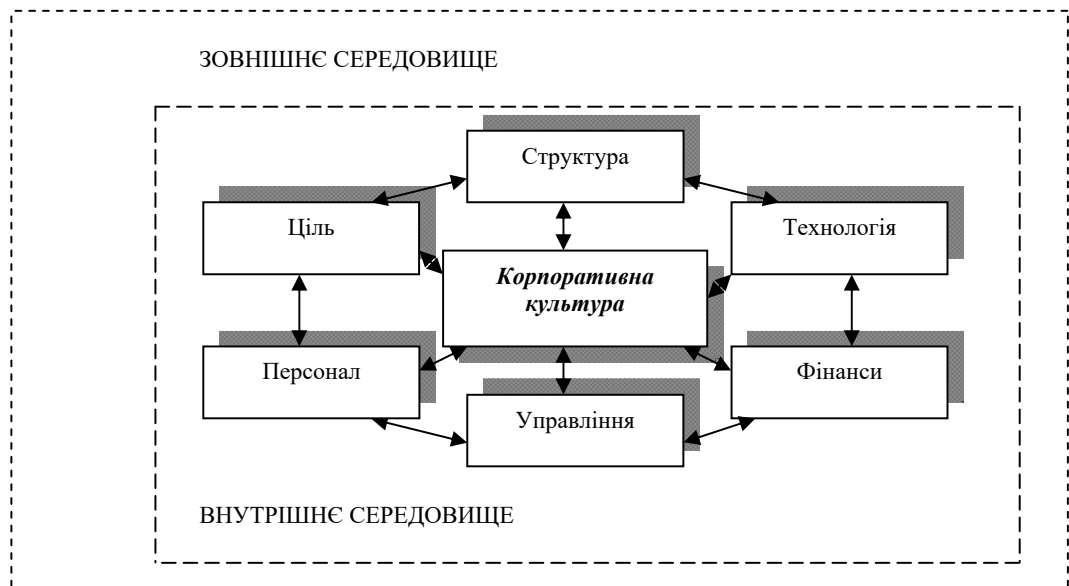


Рис. 1. Місце корпоративної культури в структурі організації

Виходячи з означеної ролі корпоративної культури в структурі організації можна виділити основні елементи її прояву, які так чи інакше відображають взаємозв'язок визначених елементів. Узагальнюючи і систематизуючи всі перераховані вище підходи, пропонується розглядати такі складові корпоративної культури: психологічна складова, організаційна поведінка, система мотивації, матеріальна складова, явище соціалізації, управлінська складова. Слід зазначити, що дані складові включають в себе інші структурні компоненти, які входять в ту чи іншу

групу, і які можуть якісно та кількісно охарактеризувати ступінь розвитку та впливу тієї чи іншої складової.

Проведемо порівняльний аналіз підходів різних вчених до поділу корпоративної культури на складові елементи, ґрунтуючись на запропонованих вище базових критеріях (табл. 1).

Аналіз таблиці 1 дає можливість зробити наступні висновки. По-перше, як серед зарубіжних, так і серед вітчизняних вчених немає спільної думки щодо структурного наповнення поняття «корпоративна культура». Беззаперечними елементами організаційної культури за думкою більшості дослідників є психологічна складова та організаційна складова.

Таблиця 1. Порівняльний аналіз підходів до поділу корпоративної культури на складові елементи

Автор	психологічна складова	організаційна поведінка	система мотивації	матеріальна складова	явище соціалізації	управлінська складова
Шейн	+	+		+		
Роббінс		+	+			
Харріс, Морган	+	+	+	+	+	
Співак	+	+		+		
Журавльова	+	+		+		+
Капітонов	+	+			+	+
Аверин	+	+		+	+	
Савчук, Носков	+	+	+		+	
Ансофф	+		+		+	+
Бала	+		+	+		+
Парсяк, Драгомирова	+	+				
Грішнова, Науменко				+		+
Хаст	+	+				
Всього, у т.ч. у % відношенні до загального числа досліджених теоретичних думок вчених	11 85	10 77	5 38	7 54	5 38	5 38

Психологічна складова включає в себе цінності, міфи, історію, символи (імідж), обряди та ритуали, а організаційна поведінка базується на особистій ініціативі, готовності йти на ризик, чітких цілях, лояльності співробітників, узгодженості дій та інших. Проте з плином часу, коли ми спостерігаємо, як змінюється сама філософія ведення бізнесу, багато дослідників виявляє все нові і нові аспекти прояву корпоративної культури в організації. Так, серед сукупного числа досліджених теоретичних думок як вітчизняних так і зарубіжних вчених 54% схиляються до включення в структуру корпоративної культури матеріальної складової. Систему мотивації, явище соціалізації та управлінську складову включають у структуру корпоративної культури 5 з 13 дослідників.

Висновки. Таким чином, можна говорити про те, що для формування корпоративної культури на достатньо високому рівні слід звертати увагу на весь спектр її елементів, які відповідають структурним компонентам самої організації. Проте для

того, щоб виявити вплив культури на ефективність діяльності підприємства, доцільно більш детально охарактеризувати запропоновані складові корпоративної культури, що є перспективою подальших досліджень в обраному напрямку.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Робота виконана за рахунок бюджетних коштів, наданих як грант Президента України на виконання науково-дослідної роботи №GP/F32/087 «Формування механізму управління потенціалом інноваційного розвитку промислових підприємств у контексті концепції стійкого розвитку».
2. Башук Т.О. Доцільність формування корпоративної культури на підприємстві / Т.О. Башук, А.М. Жолудєва // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – №2. – С. 179–183.
3. Шейн Э. Организационная культура и лидерство / Э. Шейн. – СПб.: Питер, 2002. – 336 с.
4. Роббинс С.П. Менеджмент / С.П. Роббинс, М. Коултер. – М.: Вильямс, 2002. – 880 с.
5. Harris P.R. Managing Cultural Differences / P.R. Harris, R.T. Morgan. – Gulf Publishing Company, 1991.
6. Спивак В. Корпоративная культура / В. Спивак. – СПб.: Питер, 2001. – 352 с.
7. Журавлева Е.А. Корпоративная культура как фактор повышения эффективности деятельности предприятия: дисс. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 / Е.А. Журавлева. – М., 2010. – С. 165.
8. Капитонов А.Э. Корпоративная культура и PR / А.Э. Капитонов. – М.: Март, 2003. – 416 с.
9. Аверин А.В. Социально-экономические основания развития современной корпоративной культуры / А.В. Аверин // Социально-экономическая реальность и политическая власть: сборник статей. – Вып. I. – М.; Ставрополь: Век книги – 3, 2005. – С. 12–14.
10. Носков В. Психологічні детермінанти корпоративної культури / В. Носков, А. Кальянов // Політичний менеджмент. – 2006. – №3 (17). – С. 76–88.
11. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия: пер. с англ. / И. Ансофф; под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.
12. Бала О. Про рейтингування корпоративної культури машинобудівних підприємств / О. Бала, О. Мельник, Р. Бала // Вісник ТНЕУ. – 2008. – №2. – С. 90–97.
13. Парсяк В.Н. Корпоративна культура вищих навчальних закладів: сутність та складові / В.Н. Парсяк, І.М. Драгомірова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №2. – С. 97–104.
14. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. – К.: Київ. обл. орг. т-ва «Знання» України. – 2001. – 254 с.
15. Хата Л.Г. Корпоративна культура: навч. посіб. під ред. / Л.Г. Хата. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 403 с.

Надійшла до редколегії 06.05.2011

УДК 330.332

І.Ю. Приварникова, К.А. Островерхова

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

ШЛЯХИ ЗАЛУЧЕННЯ ПОЛЬСЬКОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КАПІТАЛУ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Досліджено процес інвестування польського капіталу в галузі економіки України, виявлено причини, що його стримують, сформульовано рекомендації щодо поживлення темпів залучення іноземних інвестицій в економіку України.

Ключові слова: інвестування, польський інвестиційний капітал, інвестиційний клімат.

Исследован процесс инвестирования польского капитала в отрасли экономики Украины, выявлены сдерживающие его причины, сформулированы рекомендации по стимулированию темпов привлечения иностранных инвестиций в экономику Украины.

Ключевые слова: инвестирование, польский инвестиционный капитал, инвестиционный климат.

The process of Polish capital investing in Ukrainian branches of economy is investigated. The restrained reasons are exposed. The recommendations on stimulation of foreign investments in Ukrainian economy are formulated.

Key words: investing, Polish investment capital, investment climate.

На даний момент Україна не використовує весь свій інвестиційний потенціал щодо залучення в економіку інвестиційних ресурсів Польщі, як одного з найближчих стратегічних партнерів. Детальне дослідження процесів залучення інвестиційного капіталу, зокрема польського, до економіки України допоможе виявити додаткові можливості щодо поживлення інвестиційних процесів в Україні та вдосконалити систему міжнародних інвестиційних відносин України з іншими державами.

Проблемам інвестиційно-економічних відносин України та Польщі присвячено дослідження багатьох вчених-економістів, зокрема, Я. Борщ, О. Герасимчук, С. Герасимової, В. Грамотневого, Л. Губанової, Б. Задорожної, О. Кваснюк, І. Мойсеєнка, І. Сазонця, В. Федоренка та інших, в працях яких окреслюються негативні тенденції співробітництва двох держав [1], оцінюються та вивчаються тенденції процесу інвестування польського капіталу в економіку України [2] тощо. Більшість наукових робіт вітчизняних авторів містить загальні рекомендації щодо вирішення проблеми стимулювання притоку іноземних інвестицій до економіки України, які, як свідчать дані офіційної статистики, не можуть бути реалізовані на практиці. Тому постає потреба у розробці рекомендацій з поживлення темпів залучення іноземних інвестицій, зокрема з Польщі, до економіки України, які б мали практичну спрямованість. На думку багатьох дослідників, корисним для цього було б вивчення вдалого іноземного досвіду в поживленні інвестиційного клімату в країні.

Саме тому метою цієї публікації є вивчення польско-українського інвестиційного процесу, з'ясування причин гальмування темпів його розвитку та пошук практичних шляхів поживлення темпів залучення польського інвестиційного капіталу в економіку України.

На сьогоднішній день фінансові інвестиційні ресурси є однією з рушійних сил становлення країн світу. Для індустріальних країн, таких як Україна, вони мають особливе значення, бо існує велика кількість нерозвинених галузей та напрямків діяльності, для удосконалення яких необхідні значні обсяги інвестицій. У зв'язку з цим, основними завданнями, негайне вирішення яких в Україні потребує значних обсягів зовнішнього фінансування, є: розвиток малого бізнесу; удосконалення процесу виробництва продукції задля відповідності світовим стандартам якості

продукції, що виготовляється; налагодження та зміцнення міжнародної співпраці України в економічній, соціальній та інших сферах з іншими державами, тощо.

Досягнення вище перелічених цілей отримання фінансових ресурсів можливе за допомогою залучення інвестиційних ресурсів як іноземних, так і національних інвесторів. Звичайно, кошти останніх є більш прийнятними через умови погашення заборгованостей, як правило, більш вигідні в порівнянні з іноземними. Однак традиції та історичні особливості перешкоджають використанню інвестиційних ресурсів національних інвесторів у повній мірі. Це пояснюється тим, що через нестабільну політичну ситуацію та внаслідок специфіки національного менталітету інвестиційний підприємницький сектор концентрується виключно на підтримці діяльності власного бізнесу. Крім того, порушення умов договорів задля короткострокової вигоди, укриття від сплати податків та інші спроби порушити діючі закони ще більш сприяють збільшенню масштабів тінізації економіки, ізоляції та взаємній недовірі інвесторів у партнерських взаємовідносинах.

Таким чином, перелічені вище причини обґрунтовують неможливість використання виключно національних вкладень та пояснюють необхідність залучення іноземного капіталу і посилення на цьому фоні співпраці України з її стратегічними країнами-партнерами. Взаємодія України з ними є вигідною для досягнення політико-економічних цілей держави.

Однією з таких країн є Польща, з котрою Україну пов'язує схожість у структурі економіки та політичних векторах, історичне минуле. Останнє неодноразово використовувалося міністрами закордонних справ України як аргумент на підтримку партнерства. Вигідне географічне положення двох межуючих між собою країн створює додаткові конкурентні переваги щодо залучення польських інвестицій саме в Україну. Крім того, максимізація кількості угод з Польщею не тільки забезпечили б необхідне фінансування, але й лобювання інтересів України в ЄС.

Зацікавленість польської сторони у співпраці з Україною обумовлюється наступними вигодами:

1. Інтеграцією в ЄС Польща забезпечила собі невідповідне прикордонне положення та збільшення тиску еміграції. Тому сьогодні для цієї країни стратегічно важливою є підтримка та розвиток економіко-політичних відносин, у тому числі інвестиційних, з Україною як державою-буфером між Польщею та Росією, створення тісного «переплетіння» економік задля забезпечення економічної впливовості та власної безпеки.

2. Посилення енергетичної проблеми сьогодні стає актуальним для багатьох держав-споживачів палива, і Польща не є винятком. Для Польщі ця тенденція проявляється у підвищенні зацікавленості польського уряду у активній співпраці з урядом України щодо отримання домовленості про використання Польщею українського нафтопроводу Одеса-Броди при подальшому транспортуванні нафти, що отримана танкерами через Азербайджан в Одесу. Підвищення Росією ставок мита на нафту в жовтні 2010 року для Білорусі змусило останню домовитися про транспортування нафти з Венесуели, що позбавило Польщу можливості співпрацювати з Білорусією. Отже, для того, щоб переорієнтувати Україну у подальших угодах на співпрацю з Польщею, останній необхідно вживати заходів для покращення та закріплення міждержавних відносин у вирішенні спільних енергетичних проблем країн [3].

3. На даний момент Польща зацікавлена в інвестуванні в сферу ІТ-технологій. Інвестувати у такий бізнес в Україні вигідно, тому що країна має велику кількість інтелектуальних ресурсів за значно нижчими цінами на відміну від іноземних аналогів [4].

4. Тенденції зростання частки мінеральної сировини і продукції хімічної промисловості, збереження на високому рівні частки чорних і кольорових металів у загальному обсязі українського експорту до Польщі вказують на потребу країни в українських виробничих ресурсах. Отже, існує необхідність в формуванні торговельного зв'язку з Україною на якомога вигідніших умовах, у тому числі шляхом інвестиційних вкладень польських інвесторів у виробничі потужності галузей гірничодобувного комплексу України.

5. Україна має великий потенціал в аграрному, металургійному, вугільному секторах. Надаючи інвестиційний капітал для удосконалення та оновлення існуючого устаткування, польські підприємці отримають можливість використовувати висококонкурентний кінцевий продукт виробництва. Також українською вигідним є вирішення економічних та екологічних проблем за рахунок використання дешевших українських земельних та людських ресурсів.

6. Наявність в Україні кримської та карпатської курортних зон та відсутність у Польщі виходу до моря підвищує актуальність польських інвестиційних вкладень в комплекси українського узбережжя.

Сучасний стан процесу інвестування польського капіталу в економіку України ілюструє позитивну динаміку обсягів прямих іноземних інвестицій (рис. 1).

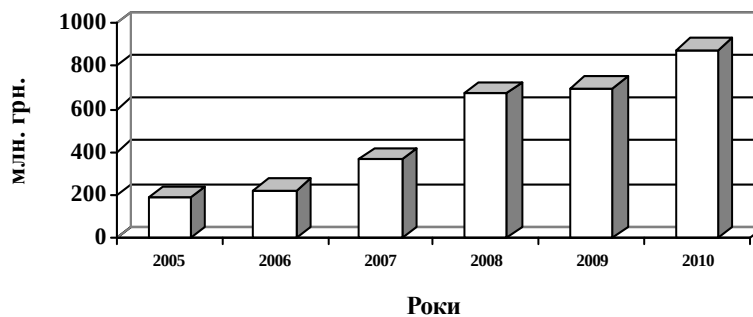


Рис. 1. Обсяг прямих іноземних інвестицій з Польщі в Україну, млн. грн.
(складено за даними Держкомстату України станом на 1 січня 2011 року [5])

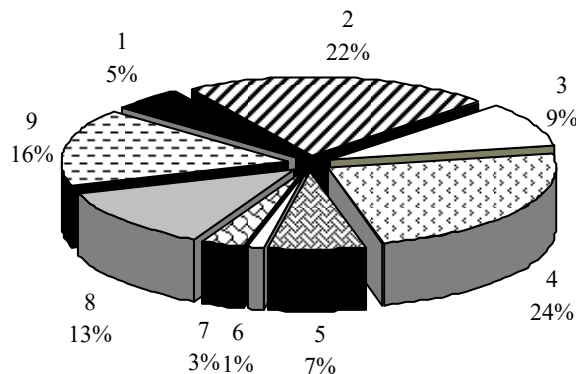
Незважаючи на очевидне зростання обсягу польських інвестицій, їх частка у загальному обсязі іноземних інвестицій в Україну зменшується із кожним роком. Як результат, станом на 1 січня 2011 року на частку польських інвестицій приходилося 2,2%.

Крім того, треба відмітити нераціональність структури польських інвестиційних вкладень в економіку України. Особливої інвестиційної уваги потребують такі ланки бізнесу як готелі та ресторани, сільське господарство, діяльність транспорту та зв'язку, що не відображено у наявній структурі польських інвестиційних вкладень в економіку України (рис. 2).

Причинами виявлених негативних тенденцій у залученні польських інвестицій є наступні:

- інвестиційний потенціал регіонів України був недостатньо ефективно презентований;
- залучення іноземних інвестицій відбувається після економічної кризи. Деякі з інвесторів призупинили діяльність на території України, висловлюючи свою невпевненість у подальшому співробітництві та недовіру мінливій економічній політиці уряду (ВАТ "Велико-Анадольське ХПП" (м. Донецьк), компанія «АвтоЗАЗ» (м. Запоріжжя)) [7];

- нестабільне законодавство. Основною проблемою сьогодні є постійні зміни законодавчих актів новою владою, що вносить в них власні корективи, або взагалі їх скасовує. Така ситуація негативно впливає на приріст потенційних інвесторів. Наприклад, зміна Податкового та Митного кодексу, в результаті чого вводяться непривабливі умови для підприємців малого та середнього бізнесу;
- темпи інфляції залишаються на значно вищому рівні, ніж у країнах Західної Європи і США. В Європі за 2009 рік інфляція в середньому була на рівні 1,2%, у той час як в Україні за цей же період – 12,3%;
- низька купівельна спроможність значної частини населення зменшує можливість реалізації на внутрішньому ринку продукції, що могла б вироблятися на новостворених або реконструйованих за допомогою іноземного капіталу підприємствах;
- невисокий рівень розвитку інфраструктури, яка могла б забезпечити швидкий оперативний зв'язок України з іншими країнами, надавати необхідні послуги для оперативного управління діяльністю підприємств з іноземними інвестиціями.



- 1 – Сільське господарство
- 2 – Переробна промисловість
- 3 – Будівництво
- 4 – Фінансова діяльність
- 5 – Добувна діяльність
- 6 – Діяльність готелів та ресторанів
- 7 – Діяльність транспорту і зв'язку
- 8 – Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку
- 9 – Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг і надання послуг підприємцям

Рис. 2. Структура польських інвестицій в економіку України за видами економічної діяльності
(складено за даними бюлетеня Держінвестицій України станом на 1 квітня 2009 року [6])

Водночас, необхідно зауважити, що з моменту набуття незалежності урядом України були втілені низка заходів задля поживлення інвестиційного клімату та приваблення більшої кількості потенційних іноземних інвесторів, у тому числі польських.

На початку 90-х років загальною тенденцією в країнах Центральної та Східної Європи було утворення для іноземних інвесторів так званих «правових анклавів», що гарантувало іноземним інвесторам захист від змін законодавства, націоналізації, репатріації прибутків, та отримання податкових пільг.

Україна також пішла цим шляхом. Так, Декрет №55-93 Кабінету Міністрів України «Про режим іноземного інвестування», що набрав чинності у червні 1993 р., на п'ятирічний строк звільняв від оподаткування прибутки підприємств з інозем-

ними інвестиціями (фірми, в яких від 10 до 100% статутного фонду належали нерезиденту). Але Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств», що діяв з 1 січня 1995 р., було скасовано податкові канікули для підприємств з іноземними інвестиціями, заснованих після введення цього Закону. Цей захід відповідає головним вимогам, що ставляться до податкової системи, яка має забезпечити: ефективність – мінімізувати вплив оподаткування на використання ресурсів в умовах ринку, рівність – зрівняти податкові зобов'язання всіх платників податку, а також простоту застосування. Впровадження однакових правил гри вважається ознакою стабілізації податкового законодавства, що може компенсувати іноземним інвесторам зростання податкового тягара.

Отже, як свідчать наведені вище статистичні дані, законодавчі зміни не стимулювали приплив польських інвестицій до економіки України. З огляду на вище наведене, можна зробити висновок про наявність потреби в інвестиційних ресурсах та невикористаних можливостей інвестування фінансових ресурсів польськими інвесторами в економіку України, що, крім іншого, мають законодавче походження. Для стимулювання притоку іноземних інвестицій в Україну треба удосконалювати механізми законодавчого та виконавчого характеру.

Одним з таких механізмів стимулювання зростання іноземних інвестиційних надходжень до країни є повернення до надання податкових та інших видів заохочень іноземним інвесторам. В Україні це означає певні компенсації непривабливого інвестиційного клімату, формування якого є досить тривалим і складним процесом і вимагає значних вкладень. У відповідності до світової практики, окрім формування відповідних політико-економічних умов в країні, використання стимулів податкового та митного характеру є одним з найбільш доцільних засобів поживлення інвестиційного клімату в країні. Відповідно з цим твердженням в податковому законодавстві України мають бути запропоновані наступні стимули для поживлення вхідного інвестиційного потоку:

- створення передумов інвестиційної привабливості шляхом встановлення права на відшкодування податку на додану вартість (за результатами двох звітних періодів) для платників-нерезидентів, які експортують продукцію, вироблену на території України, мають інвестиційні витрати і здійснюють сезонну діяльність;
- розроблення проекту Закону України щодо гарантування прав іноземних інвесторів;
- звільнення від оподаткування коштів, спрямованих іноземним інвестором на підвищення кваліфікації і перепідготовку українських (місцевих) наукових і науково-технічних кадрів;
- надання податкових, митних преференцій для польських партнерів-інвесторів.

Крім цього, Уряду України необхідно вжити наступних заходів задля залучення іноземного капіталу, у тому числі польського, в економіку України:

- розробити проект закону України про спільні інвестиційні програми (за участю держави) для пріоритетних галузей економіки України, відповідно до яких держава виступала б у ролі рівноправного співінвестора разом з іноземними інвесторами. Приклад успішного подібного досвіду маємо в країнах Західної Європи, Південній Кореї й Ізраїлі;
- налагодити пряму співпрацю з урядовими структурами зарубіжних країн (у тому числі із Польщею), що опікуються питаннями інвестицій; розширення використання можливостей дипломатичних установ, а також відповідних представництв

іноземних держав в Україні. Така співпраця можлива в рамках укладення відповідних угод про співробітництво, що значно скоротить шлях обміну інформацією і налагодження прямих зв'язків між інвесторами і підприємствами – споживачами інвестицій.

Для покращення інвестиційного клімату України також доцільно буде використати позитивний досвід інших держав, які стали реципієнтами великого обсягу приватних іноземних інвестицій.

Проаналізуємо досвід країн Африки, Америки, Азіатського та Європейського регіону в залученні інвестицій.

Україна може використати наступні аспекти іноземного досвіду:

1. Сьогодні Китай є регіоном номер один з інвестицій у виробництво, зумівши у 2010 році залучити 47% від загального обсягу інвестицій в проекти Азіатсько-тихоокеанського регіону, у тому числі за рахунок акценту на дешеву робочу силу в пропозиціях іноземним інвесторам. Перевагою України є значний фонд кваліфікованих робітників. Його доцільне використання та позиціонування створить конкурентну перевагу українських проектів для залучення польських інвестицій.

2. Основною конкурентною перевагою країн Європи є гарантована економічна та політична стабільність, що допомагає Європі утримувати позицію номер один у світі за кількістю залучених інвестиційних проектів. Частка залучених проектів збільшилася до 39% у порівнянні з 35% у 2008 році. Частка інвестицій в Західну Європу помітно зросла – з 22% у 2008 році до 26% у 2009. Лідером за кількістю залучених інвестиційних проектів у Європі стала Великобританія з майже 700 проектами, трохи відстала Франція з 660 проектами. Обидві країни показали дуже хорошу динаміку зростання кількості залучених іноземних інвестиційних проектів. Україна повинна також гарантувати економічну стабільність. Цього можна досягти за допомогою поміркованої та ефективної грошово-кредитної та фіскальної політики держави.

3. Також можна використати досвід Великобританії, США та Німеччини у залученні інвестицій в проекти R&D (НДДКР). У 2010 році значна кількість провідних світових компаній-інвесторів профінансувала проекти, направлені на вдосконалення вже існуючих та впроваджених на ринок продуктів (Product development and engineering). Фахівці перелічених країн своєчасно зосередилися на цьому науковому напрямку і залучили близько 55% всіх представлених проектів. У свою чергу Україна має великий потенціал подібних інноваційних розробок, які необхідно раціонально позиціонувати. Запорукою успіху участі у світових інвестиційних виставках для України є запровадження системи проведення регулярних маркетингових досліджень ринку інноваційних технологій [8].

4. Країни Латинської Америки в 2010 році зосередили увагу світових інвесторів на найперспективніших галузях: текстильній та рослинництва (кавові плантації). Таким чином, Бразилія і Мексика залучили основну частку іноземного капіталу, ввезеного до Латинської Америки, що викликало загальне зниження кількості іноземних інвестиційних проектів в інших латиноамериканських країнах та забезпечило лідерські позиції у вказаних галузях. Для України з цього боку є вигідним залучення інвестицій до АПК, як найперспективнішої галузі економіки.

5. Північна Америка залучила 20% від загального числа світових проектів у 2010 році, що більше показника 2009 року на 3%. Відомо, що одним з популярних напрямів інвестування в економіку США стала сфера послуг (40% залучених про-

ектів). В даному аспекті Україна має вигідне положення, адже буде проводитися Євро-2012, в результаті чого всі вкладені інвестиції у сферу послуг будуть окупні та принесуть прибуток польським підприємцям.

Висновки. Таким чином, адаптуючи досвід інших країн до наявної ситуації в Україні, можливо покращити інвестиційний клімат для залучення більшого обсягу польських інвестицій задля фінансування галузевих потреб економіки України.

У даній роботі були розглянуті тенденції розвитку відносин України та Польщі у розрізі інвестиційних вкладень в українську економіку. У ході наступних досліджень доцільно розробити шляхи покращення інвестиційної привабливості економіки України з метою залучення інших іноземних інвесторів, вивчити тенденції та вимоги сучасного ринку інвестицій, синтезувати отримані дані задля вдосконалення всієї системи міжнародних інвестиційних відносин України.

Бібліографічні посилання та примітки

1. Борщ Я.М. Инвестознaвство: теорія і практика: навч. посіб. / Я.М. Борщ, С.В. Герасимова. – 2-ге вид. – К.: Знання, 2007. – 685 с.
2. Федоренко В.Г. Инвестознaвство: підручник / В.Г. Федоренко. – К.: МАУП, 2000. – 408 с.
3. Польша не отдаст без боя нефтепровод Одесса-Броды [Электронный ресурс] // Gazeta Wyborcza. – №6. – 2010. – Режим доступа: http://borisov-e.info/ru/news/economics/2010/11/23/47090/Gazeta_Wyborcza_pol_sa_ne_otdast_bez_boa_nefteprovod_odessa_brodi
4. СІО. ІТ-рынок в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cio-world.ru/it-director/argument/287554>
5. Держкомстат України. Прямі іноземні інвестиції в Україну [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Сайт державного агенства України з інвестицій та інновацій [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.in.gov.ua/index.php?get=212>
7. Крюкова С. Близкие не только географически. Страновой проект / С. Крюкова // Эксперт. – 2010. – №44. – С. 235.
8. Тигран Оганесян. Инвестиции в R&D: общая оценка посткризисной ситуации / Тигран Оганесян // Эксперт. – 2010. – №21. – 706 с.
9. Мойсеєнко І.П. Інвестування: навч. посіб. / І.П. Мойсеєнко. – К.: Знання, 2006. – 490 с.
10. Основні висновки дослідження ІФС «Інвестиційний клімат в Україні: яким його бачить бізнес» [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ifc.org/Ukraine/BEE>
11. Грамотнев В.М. Інвестиційний клімат України з точки зору інвестора [Електронний ресурс] / В.М. Грамотнев. – Режим доступа: <http://www.ucipr.kiev.ua/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=2020>

Надійшла до редколегії 21.04.2011

УДК 502.33

О.Є. Рубель

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, м. Одеса***ЕКОНОМІКО-ІНСТИТУЦІЙНІ ОСНОВИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ
УКРАЇНСЬКОГО ПРИДУНАВ'Я**

У статті розглядаються фактори формування засад Національної стратегії та Національного плану соціально-економічного розвитку Українського Придунав'я в контексті Європейської Стратегії для Дунайського регіону (Стратегії ЄС щодо розвитку Дунайського регіону).

Ключові слова: регіональна економіка, Дунайська Стратегія, Українське Придунав'я, стимулювання соціально-економічного розвитку територій, внутрішній водний транспорт.

В статье рассматриваются факторы формирования основ Национальной стратегии и Национального плана социально-экономического развития Украинского Придунавья в контексте Европейской Стратегии для Дунайского региона (Стратегии ЕС для Дунайского региона).

Ключевые слова: региональная экономика, Дунайская Стратегия, Украинское Придунавье, стимулирование социально-экономического развития территорий, внутренний водный транспорт.

In article the factors of formation of bases of National Strategy and the National Plan of Social and Economic Development of Ukrainian Danube Sub-region in a context of the European Strategy for the Danube region are considered.

Key words: regional economy, the Danube Strategy, Ukrainian Danube region, stimulation of social and economic development of territories, internal sailing charter.

Дунайський регіон включає в себе, по-перше, сукупність прибережних територій країн якими він тече: Німеччина, Австрія, Словачка республіка, Угорщина, Хорватія, Сербія, Румунія, Болгарія, Республіка Молдова та Україна. По-друге, це 17 країн басейну Дунаю, які є членами Конвенції про захист ріки Дунай. В будь-якому контексті Україна є частиною Дунайського регіону.

Придунавський регіон (Придунавський субрегіон Дунайського регіону, або регіон басейну дельти Дунаю) займає південно-західну частину Одеської області. В представленій записці під регіоном Українське Придунав'я розуміється 5 адміністративних районів – Болградський, Ізмаїльський, Кілійський, Ренійський і Татарбунарський, а також місто обласного підпорядкування Ізмаїл. Загальна площа регіону становить 6,6 тис. кв. км.

В грудні 2010 Європейська комісія зробила Повідомлення про Стратегію ЄС щодо Дунайського регіону. Документ є визначальним щодо політичного, соціально-економічного, екологічного розвитку Дунайського регіону. Головним Інструментом його імплементації є відповідний План Дій, прийнятий ЄК разом зі Стратегією в грудні 2010 р.

Україна прийняла активну участь в обговоренні цього плану. З метою забезпечення участі України в розробці Стратегії ЄС щодо Дунайського регіону Кабінет Міністрів України визначив в якості координатора роботи з вироблення єдиної узгодженої позиції української сторони Міністерство регіонального розвитку та будівництва України (Мінрегіонбуд) (Доручення КМУ від 09.11.2009р. №33456/21/1-09). Протягом 2010 р. Мінрегіонбуд створив Міжвідомчу робочу групу з підготовки Стратегії ЄС для Дунайського регіону (далі – міжвідомча робоча група).

На сьогодні міжвідомча робоча група фактично зупинила свою діяльність по-перше, у зв'язку із закінченням розробки Стратегії ЄС щодо Дунайського регіону, по-друге, у зв'язку з адміністративною реформою, започаткованою Президентом України в грудні 2010 р.

Актуальність розробки Національного плану соціально-економічного розвитку Українського Придунав'я в контексті Європейської стратегії для Дунайського регіону продиктована гострою соціально-економічною та ресурсно-екологічною ситуацією в Українському Придунав'ї, яка обумовлює необхідність комплексного підходу при рішенні проблем регіону, а так само при формуванні і реалізації відповідної регіональної політики.

Завдання наукового обґрунтування пропозицій щодо входження України до Процесів Дунайської Стратегії вимагає: глибокого аналізу диференційованих пріоритетів України та ЄС в Дунайському регіоні, обґрунтування необхідності конвергенції українських регіонів дунайського басейну як єдиного утворення.

Теоретичні основи сучасного бачення проблем та розвитку Придунайського регіону України закладено в фундаментальних роботах Б.В. Буркинського, В.Н. Степанова, С.К. Харічкова [1–4], в яких наведено принципи підходи до формування комплексу регіональної політики в цьому регіоні. Питання гео економічної ролі Придунайського регіону України та Дунайського регіону в цілому розглянуто в ряді робіт В.О. Дергачова [5], в яких, зокрема розкриті окремі аспекти включення в Дунайський регіон субрегіонів басейну Прута (Чернівецька область). Певне узагальнення особливостей Придунайського регіону (субрегіону) приводить в свої роботах О.Г. Топчієв [6]. Зокрема, він пише: "Субрегіон Українського Придунав'я привертає пильну увагу політиків, управлінців, науковців внаслідок свого вузлого, геополітичного та гео економічного положення. У ньому поєднуються переваги його географічного положення, потужний природно-ресурсний і демографічний потенціал, з одного боку, і помітна депресивність соціально-економічного розвитку, наявність кризових ситуацій і проблем – з іншого". Комплексність в дослідженні цього питання притаманна роботам Одеського філіалу Інституту стратегічних досліджень.

Також вагомий внесок в дослідження придунайських питань зроблено Центром регіональних досліджень (І. Студенніков, О. Дьяков) [7]. Питання стратегії розвитку Придунайського регіону неодноразово підіймалися на наукових конференціях високого рівня, зокрема, під проводом ЮНЕСКО, Міжнародної комісії по Захисту ріки Дунай, наприклад, Міжнародна конференція "Збереження та сталий розвиток дельти р. Дунай" (м. Одеса, 26 лютого 2006 р.). Однак питання глибокого аналізу розбіжностей інтересів України, її сусідів та ЄС в цьому регіоні, а також питання конвергенції дунайських субрегіонів не є розкритим, поряд з питанням визначення інструментів пошуку спільних пріоритетів для співробітництва в цих царинах і в економіко-екологічній, зокрема.

Метою роботи є формування засад Національної стратегії та Національного плану соціально-економічного розвитку Українського Придунав'я в контексті Європейської стратегії для Дунайського регіону.

Підхід до розробки Стратегії включає досвід Стратегії ЄС для Балтійського регіону, водночас враховуючи інші природні, економічні та соціальні особливості Дунайського регіону. Дунайська Стратегія передбачає участь відповідних партнерів, які мають знайти узгоджені рішення спільних викликів та створити механізм управління для спільного стратегічного підходу, а також для реалізації конкретних дій.

Стратегія має бути інтегрованою (тобто вона стосуватиметься кількох стратегічних напрямків і створюватиме взаємозв'язок між ними) і сфокусованою (тобто вона буде сконцентрована на основних питаннях, що стосуються усього Дунайського макрорегіону).

Цілями Дунайської Стратегії ЄС є:

- покращення судноплавства ріки, в першу чергу, для вантажів;
- захист довкілля та боротьба із забрудненням;
- сприяння економічному розвитку, а також розвитку культури та туризму;
- покращення ефективності боротьби із природними лихами.

Дунайська Стратегія базується на 4-х “стовпах”:

- покращення взаємозв’язку та комунікаційних систем (що покриває зокрема транспорт, енергетичні питання та інформаційне суспільство);
- збереження довкілля та запобігання природним ризикам;
- зміцнення потенціалу соціально-економічного розвитку;
- покращення інституційної спроможності та безпеки.

Стратегія об’єднує загалом 14 держав: 8 держав-членів ЄС (Німеччина (Баден-Вюртемберг і Баварія), Австрія, Словацька республіка, Чеська республіка, Угорщина, Словенія, Румунія, Болгарія) та 6 держав, які є кандидатами і потенційними кандидатами на членство в ЄС або державами-сусідами ЄС (Хорватія, Сербія, Боснія і Герцеговина, Чорногорія, Республіка Молдова та Україна) (рис. 1).



Рис. 1. Територіальна прив'язка Стратегії ЄС щодо Дунайського регіону

Метою, яку повинна ставити Україна, беручи участь у імплементації Стратегії ЄС щодо розвитку Дунайського регіону, є досягнення сталого розвитку територій України, що входять до Дунайського регіону; поступове підвищення якості життя мешканців української частини Дунайського регіону до стандартів, що є загальноприйнятими в ЄС; рух України на шляху європейської інтеграції, ґрунтуючись на цінностях демократії, верховенства права та громадянського суспільства. Як зазначено в Позиційному документі, підготовленому Міністерством регіонального

розвитку та будівництва України, залучення України до розробки Стратегії сприятиме ефективному впровадженню єдиної комплексної політики ЄС щодо Дунайського регіону та підвищенню ефективності використання численних можливостей для р. Дунай.

План дій щодо Дунайської Стратегії має стати основним документом, що покликаний імплементувати цілі Стратегії та дозволить регулярно переглядати її ефективність та вносити зміни в залежності від нових соціально-економічних обставин. Тому План дій заплановано переглядати щорічно та вносити до нього зміни, доповнювати його за потреби. Проте не всі проекти та ініціативи можуть бути включені до Плану дій, а лише ті, які відповідають визначеним Єврокомісією критеріям. До таких критеріїв віднесено можливість проектів:

- принести позитивні результати на рівні регіону (загальнорегіональному рівні). Тому більшість проектів мають бути транскордонними. Національні проекти можуть бути включені лише коли вони мають вплив на макрорегіон Дунаю і відповідають цілям стратегії (наприклад, спорудження водоочисних споруд);
- стимулювати соціально-економічний розвиток територій;
- швидко і наглядно продемонструвати позитивні результати для населення.

Реалістичність проектів означає, що проекти не тільки повинні бути фінансово та технічно обґрунтованими, але і повинна бути загальна згода серед країн, зацікавлених сторін та Єврокомісії щодо їх цінності.

Також проекти повинні мати позитивний вплив на громадян, бізнес та довкілля, використовувати метод інтеграції різних аспектів між собою та бути побудованими на діючих ініціативах чи діяльності. Проекти також повинні посилювати існуючі стратегії ЄС, Директиви та політичні документи (наприклад, Транс-Європейські коридори, політику «згуртування» ЄС, План ЄС – 2020).

Головною метою майбутньої Національної стратегії та національного плану соціально-економічного розвитку Українського Придунав'я в контексті Європейської стратегії для Дунайського регіону є створення організаційних, інституційних, фінансових і правових умов для його комплексного і сталого соціально-економічного розвитку, для підвищення рівня життя населення і зміцнення його економічних позицій серед європейських регіонів, включаючи посилення позицій у системі міжнародних транспортних комунікацій.

Базовим інструментом Національної стратегії та національного плану соціально-економічного розвитку Українського Придунав'я в контексті Європейської стратегії для Дунайського регіону є поступова всеохоплююча гармонізація української регіональної Дунайської політики з Європейською регіональною політикою щодо Дунаю, включаючи інституційну, інвестиційну, організаційну складову.

Проект Плану дій має відповідати визначеним раніше критеріям (табл. 1). Оцінка спроможності українських проектів бути профінансованою з боку, перш за все, європейських фінансових структур, а саме Європейського банку реконструкції та розвитку, Європейського інвестиційного банку тощо, може бути оцінена за допомогою методології GAP-аналізу (табл.1). GAP-аналіз – це методологічний інструмент Стратегічного економічного аналізу. GAP у перекладі з англійської мови може означати: пролом, пролам, щілина, інтервал, пробіл, лакуна, пропуск, розбіжність, розрив, тощо. Для перекладу назви методики Gap Analysis найкраще підійде слово "розрив", тому що мова в цілому йде про аналіз розривів між дійсним (справжнім) і бажаним станом.

Таблиця 1. GAP-аналіз окремих українських проектів в рамках Стратегії ЄС для Дунайського регіону

Назва проекту	Загальна вартість проекту, млн. євро	Кошти України	Рентабельність проекту	Неспівпадання з пріоритетами Дунайської стратегії ЄС							
				Комунікації	Збереження довкілля	Зміцнення потенціалу соціально-економічного розвитку	Покращення інституційної спроможності та безпеки	Інтегрованість	Загальнодунайський масштаб	Інноваційність	Когерентність (відносно інших ініціатив ЄС)
Проект – міжнародна вантажопасажирська паромна переправа	6,6	-	+	-	-	-	-	-	+	-	-
Проект – будівництво залізничної ділянки від порту Рені до залізничної магістралі «Одеса-Рені» (42-60 км).	31,5	?	+	-	+	-	-	-	+	-	+
Проект – будівництво автомобільної дороги «Одеса-Рені»	540	?	+	-	+	-	-	-	+	-	-
Проект – будівництво мостового переходу через річку Дунай с. Орлівка – м. Ісакча	210	?	+	-	+	-	-	+	-	-	+
Проект – створення інтегрованої системи збору та утилізації відходів з суден	2,5	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-
Проект – реконструкція підхідних каналів до Білгород – Дністровського МТП	3,5	1,0	+	-	+	-	-	+	+	+	+
Проект – створення системи річкових інфраструктурних служб (PIC)	4,5	1,2	-	-	-	-	-	-	+	-	-

? – джерела не визначені;

+ – наявне неспівпадіння з вимогами (пріоритетами) європейської сторони як інвестора тощо

Як видно з представленої таблиці, хоча значна частина проектів співпадає з інтересами ЄС в Дунайському регіоні, далеко не всі можуть бути профінансовані. Напроти, ті проекти, які забезпечують «віддачу», не є пріоритетними з точки зору створення інтегрованої інфраструктури Дунайського регіону (з позиції ЄС). Найбільші шанси для реалізації має проект створення системи річкових інфраструктурних служб (PIC), як такий, що відповідає загальнодунайським макрорегіональним інтересам.

План дій до Європейської стратегії для Дунайського регіону не є остаточним документом, він буде поновлюватися щороку. Не зважаючи на те, що він зорієнтований на країни ЄС, його зміст слід урахувати в процесі підготовки відповідного Національного плану.

Висновки. Сучасна ситуація свідчить про нагальну необхідність Україні професійно та послідовно лобіювати і представляти свої інтереси перед ЄС та іншими міждержавними органами, брати до уваги кваліфіковані експертні думки, більш

відкрито та впевнено діяти на національному та міжнародному рівнях по просуванню своїх регіональних та національних інтересів в Дунайському регіоні. З цією метою пропонується:

1. Кабінету міністрів України визначити національного координатора щодо участі України в імплементації Європейської стратегії для Дунайського регіону та її Плану дій. Зважаючи на те, що попередньо в якості національного координатора виступало Міністерство регіонального розвитку та будівництва України, пропонується продовжити його повноваження. Відповідно внести зміни в Положення про Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, затверджене Указом Президента України від 31 травня 2011 року № 633/2011, додавши до п.3: «Основними завданнями Мінрегіонбуду України є: ... розробка та впровадження регіональної політики розвитку, включаючи транс-кордонні регіони України».

2. Створити координаційний орган з метою розробки Національної стратегії та національного плану соціально-економічного розвитку Українського Придунав'я в контексті Європейської стратегії для Дунайського регіону, залучивши до нього представників профільних міністерств, відомств, провідних науковців, представників місцевої, регіональної влади та громади.

3. Національному координатору щодо імплементації Європейської стратегії для Дунайського регіону скоординувати проектні пропозиції Національного плану з інвестиційним потенціалом, виходячи з можливості залучення прямих та непрямих інвестицій, позик, механізмів співфінансування, міжнародних та внутрішніх кредитів, страхування, концесійних та приватизаційних механізмів та механізмів міжнародної технічної допомоги, розробити відповідний «дунайський» інвестиційний портфель.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Буркинский Б.В. Экономико-экологические основы регионального природопользования и развития / Буркинский Б.В., Степанов В.Н., Харичков С.К. // ИПРЭЭИ НАН Украины. – О.: Фенікс, 2005. – 575 с.
2. Политика мобилизации интегрального ресурса региона / Буркинский Б.В., Харичков С.К. и др. – О.: ИПРЕД НАНУ, 2003. – 40 д.а.
3. Буркинский Б.В. Инновационная стратегия у социально-экономическому развитию региона / Б.В. Буркинский, Є.В. Лазарєва; Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. НАН України. – О., 2007. – 139 с.
4. Стратегические экономические интересы Украины и РФ в бассейне Азовского моря / Буркинский Б.В., Степанов В., Бердников С., Селютин В. // Економіка України. – К.: Преса України, 2009. – Вип. 5. – С. 77–84.
5. Дергачев В.А. Геополитическая и геоэкономическая трансформация Украинского Придунавья / В.А. Дергачев, В. Демченко. – ИПРЭЭИ НАНУ. – К.: Гордон, 2005. – 92 с.
6. Топчієв О.Г. Проблеми і перспективи сталого соціально-економічного розвитку Українського Придунав'я / О.Г. Топчієв, Л.В. Хомич // Стан і перспективи соціально-економічного розвитку Українського Придунав'я: проблеми і виклики: матеріали міжнар. конф., м. Одеса, 28 жовтня 2005 р. // Відп. ред. В.О. Шевченко. – О.: Фенікс, 2006. – С. 67–72.
7. Студенніков І. Єврорегіон «Нижній Дунай» як об'єкт історико-регіональних досліджень // Студії з архівної справи та документознавства. – Т. 9. – 2003. – С. 115–118.

Надійшла до редколегії 19.05.2011

УДК 338:658

С.Ф. Смерічевський, О.І. Клімова*Донецький державний університет управління***ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ІНТЕГРОВАНИХ КОРПОРАТИВНИХ СИСТЕМ**

У статті розглянуто сутність державного регулювання економічних процесів, зокрема, діяльності інтегрованих корпоративних систем (ІКС). Представлено принципову схему державного регулювання ІКС. Зазначена необхідність формування й відпрацювання системи представлення інтересів держави в органах управління ІКС.

Ключові слова: інтегровані корпоративні системи, державне регулювання, діяльність, схема.

В статье рассмотрена сущность государственного регулирования экономических процессов, в частности, деятельности интегрированных корпоративных систем (ИКС). Представлена принципиальная схема государственного регулирования ИКС. Указана необходимость формирования и отработки системы представления интересов государства в органах управления ИКС.

Ключевые слова: интегрированные корпоративные системы, государственное регулирование, деятельность, схема.

The essence of the state regulation of economic processes, in particular the activity of integrated corporate systems (ICS), is considered in the article. The basic scheme of state regulation of ICS is presented. The need to form and test the system of representation of the interests of the state in the management bodies of ICS is pointed out.

Key words: integrated corporate systems, state regulation, activity, scheme.

Основною вимогою ринкової економіки є прогресивні перетворення, пов'язані з масштабною перебудовою процесу виробництва, які забезпечують прискорення науково-технічного прогресу, підвищення експортного потенціалу та конкурентоспроможності продукції, формування раціональних технологічних і коопераційних зв'язків.

Відповідним до умов ринкових перетворень у сучасній економіці є формування інтегрованих корпоративних систем (ІКС), які за допомогою зростання масштабів і посилення диверсифікації виробництва, підвищення ефективності організації та управління компаніями створюють умови для ефективного функціонування всіх господарських систем.

Інтегровані корпоративні системи, націлені на формування ефективних внутрішньосистемних зв'язків, забезпечили багатьом зарубіжним компаніям довгострокові конкурентні переваги, засновані на збільшенні синергетичних ефектів. Економічні успіхи країни багато в чому залежать від того, яке місце у світових технологічних ланцюгах, контрольованих ІКС, їй вдасться зайняти.

У вітчизняній науці проводилося багато досліджень з питань формування, функціонування й розвитку (М.О. Кизим [1], В.М. Горбатов [2], Т.М. Савельєва [3], Л.А. Сахно [4], Г.В. Миськів [5]), реструктуризації (О.І. Гарафонова [6]), інвестування (А.І. Бажанова [7]), фінансового забезпечення (Ю.В. Параніч [8], Ю.В. Нетесаний [9]), правових основ діяльності (О.В. Лівіновська [10]) інтегрованих корпоративних систем в економіці регіонів та держави.

Разом з тим є низка питань, що залишаються недостатньо дослідженими, серед яких слід виділити дослідження теоретичних аспектів державного регулювання діяльності ІКС в сучасних умовах.

Метою статті є дослідження теоретичних питань державного регулювання діяльності інтегрованих корпоративних систем.

У науковій літературі поняття ІКС ще не отримало однозначного визначення. Найбільш чітке визначення цього поняття пропонує, на наш погляд, Ю.В. Якутін, який розглядає ІКС як «групу юридично або господарсько самостійних підприємств (організацій), що здійснюють спільну діяльність на основі консолідації активів або договірних (контрактних) відносин для досягнення спільних цілей» [11].

ІКС виділяються, перш за все, ступенем свого впливу на стан національної економіки: кількісні показники результатів їх діяльності порівняні з макроекономічними показниками. Вони є центрами розробки стандартів прийняття рішень важливих питань виробничої діяльності. Функціонування ІКС і стратегія їх розвитку у великій мірі зумовлюють механізми й напрями розвитку національної економіки.

Досвід світової ринкової економіки свідчить про те, що сучасні ринкові відносини практично в будь-якій країні регулюються державним законодавством.

Так, як показує світова практика, держава приймає активну участь у регулюванні діяльності ІКС шляхом підготовки та реалізації державних програм регулювання відповідно до принципів промислової політики, із залученням існуючих або створенням нових інтегрованих корпоративних систем.

Найбільш яскравим прикладом участі держави у процесі становлення великих виробничо-фінансових комплексів у національній економіці країни є Японія та Південна Корея. В Японії після закінчення Другої Світової війни американською окупаційною владою була реалізована політика стабілізації, спрямована на розукрупнення й приватизацію державних підприємств, припинення грошової емісії та стабілізацію бюджету (вже у 1949–1950 рр. Японія отримала бездефіцитний бюджет). Після скасування у 1953 році статті про розукрупнення корпорацій в антимонопольному законодавстві у низці галузей стали утворюватися картелі, до кінця 50-х років сформувалось 6 сюданів, які й до цього дня зберігають вирішальний вплив на японську економіку: «Міцубісі», «Міцудзі», «Сумітомо», «Фуе», «Дайїчі Кангіо» і «Санва».

Держава зіграла важливу роль у їх становленні. Так, були знижені податки на корпорації, впроваджені схеми прискореної амортизації, резервні фонди, які не підлягали оподаткуванню, створена система дешевого кредиту за допомогою спеціальних банків. Становлення ІКС відбувалось на базі широкого використання досягнень НТП. Для цих цілей були організовані державні курси з розповсюдження інформації про ті або інші досягнення у сфері науки й техніки, на виробництво направлялись спеціально підготовлені інструктори. У 60-х рр. минулого століття був розроблений і прийнятий десятилітній план розвитку національної економіки, що базувався на висновках теорії Дж. М. Кейнса, в якому було обґрунтовано необхідність формування ефективної пропозиції капіталу під невисокий відсоток. У 1970-і рр. був прийнятий курс на інтенсивний розвиток економіки на основі переходу до ресурсозберігаючих технологій.

Усі зазначені заходи сприяли тому, що, по-перше, середньорічний приріст виробництва Японії у 1950–1960 рр. становив приблизно 15%, і, по-друге, що темп приросту не знижувався у середині 1970-х – 1980-х рр. нижче 4,3%.

Державне регулювання економіки в умовах ринкового господарства є системою типових заходів законодавчого, виконавчого й контролюючого характеру, що здійснюються правомочними державними установами та громадськими організаціями з метою стабілізації й пристосування існуючої соціально-економічної сис-

теми до мінливих умов, та яка включає комплекс різноманітних і взаємопов'язаних економічних регуляторів.

У стислому викладі процес формування регуляторної політики виглядає так: єдиний загальнодержавний регуляторний орган визначає державну політику, мета якої – забезпечити максимальний захист національних інтересів, а конкретні обов'язки цього органу щодо виконання такого завдання встановлюються згідно з законодавством. На практиці діяльність з формування регуляторної політики дуже відрізняється від такого ідеалізованого погляду. Окремі вчені, зважаючи на недосконалість цього процесу, твердять, що «неспроможність влади» може мати таке ж істотне значення, як і неспроможність ринку [12, с. 48].

Удосконалення реформування економічної системи полягає не в пошуку ідеальної моделі, якої в суспільстві не існує й існувати не може, а в постійному вдосконаленні змішаної економіки, перманентному усуненні державою помилок ринку, а за допомогою ринку – помилок держави. В одній і тій самій країні в періоди кризи втручання державних структур у життєдіяльність економіки стає доцільним і навіть необхідним, у той час як на стадії стабілізації державне регулювання ринку може бути змінене та послаблене.

У низці публікацій роль держави та ринку визначається за питомою вагою тих чи інших показників. Але це співвідношення значно тонше і, зазвичай, при значно меншій питомій вазі державного сектора у ВВП роль його є виключно ваговою. Часто дискусії з проблем трансформації господарської системи протиставляють ринок і державу, тоді як, на наш погляд, мова має йти про їх раціональне співвідношення. При цьому необхідно зрозуміти логіку суспільних змін, вивчити, як реально складаються сучасні механізми та структури регулювання економічних і соціальних процесів, як «розривається» це парне протиставлення, зручне у методичному плані, але далеке від життя. Коли говориться про модифікацію функцій держави у реальному житті, то мається на увазі делегування окремих функцій державного регулювання не ринку, а інститутам громадянського суспільства.

Виходячи з ролі держави у функціонуванні інтегрованих корпоративних систем, державне регулювання слід розглядати у широкому плані, аналіз якого включає у себе як державне регулювання, так і спільне регулювання держави та інститутів громадянського суспільства, а також механізми саморегулювання (рис. 1).

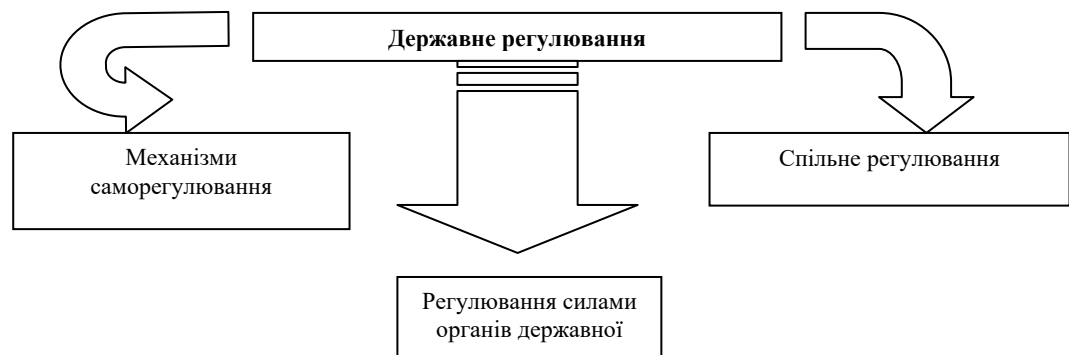


Рис. 1. Принципова схема державного регулювання ІКС (складено автором)

Співвідношення цих видів регулювання може змінюватись по мірі динаміки трансформаційного процесу. Коли мова йде про перехідний період і має місце

нерозвиненість ринкових відносин і механізму саморегулювання, передбачається посилення державного регулювання, у тому числі й з метою впровадження інших видів регулювання. А при сформованому ринку з розвиненими механізмами саморегулювання, традиціями законослухняності необхідність в активному втручанні з боку держави знижується. У цих умовах держава має передавати функції регулювання інститутом громадянського суспільства, зберігаючи індикативні методи планування пріоритетних напрямків економіки. При такому підході з'являється можливість синхронізувати, контролювати й регулювати всі крупні інвестиційні програми, що працюють на підвищення ефективності економіки України, використовуючи правові та економічні інститути.

За рахунок регулювання транспортних тарифів можна, наприклад, створити умови для припливу капіталу у найбільш пріоритетні галузі та регіони, забезпечити за рахунок більш низьких цін конкурентоспроможність товарів на зовнішньому ринку. Це можливо також за рахунок державних дотацій через систему пільг по кредитах і податках, частково за рахунок перерозподілу рентних доходів бюджету.

В умовах трансформаційної економіки в Україні підприємці не ризикують капіталом при розробці передових технологій, цей ризик може прийняти на себе держава. Через державні ІКС слід визначати політику вибору конкурентоспроможних технологій, на основі яких можна виробляти та імпортувати наукоємну продукцію. Необхідна чітка програма по розвитку такого типу об'єднань і галузей та створення для них пільгових умов для розвитку виробництва й реалізації продукції.

Передчасне «видавлювання» держави з економіки, із системи регулювання та контролю над соціально-економічними процесами до формування інститутів і механізмів ринкового регулювання вже завдали певної шкоди економіці та суспільству. Враховуючи природно-екологічні фактори, що загострюються, тенденції інтеграції в Європі й розвиток глобальних процесів на рівні світової економіки, які ще розвиваються, усікання параметрів діяльності вітчизняної економіки та скорочення її інвестиційних можливостей слід визнати непередуманим, таким, що не відповідає інтересам України та світовим тенденціям, які складаються.

Трансформаційний етап розвитку ринкового механізму слід розглядати у часі, що передбачає зміну функцій та формування нових інституційних рішень. У зв'язку з цим має бути активізована роль держави у досягненні соціального консенсусу, у формуванні раціональної системи власності та ін.

Державні функції можуть бути різноманітними – від соціальних до економічних, військових і політичних, але у процесі трансформації змінюються підходи держави до своїх функцій, починають переважати методи індикативного планування й переконань. У трансформаційний період зростають функції державної підтримки фундаментальної науки та освіти, вирішення екологічних проблем, формування нової системи відносин власності та схеми розподілу відповідних прав, створення ринкової інфраструктури і т. д.

Необхідна обґрунтована трансформація державної системи управління й регулювання для того, щоб створені при цьому ІКС не концентрували інтереси бізнесу чи влади, а сприяли макроекономічній стабільності та інтересам суспільства. При цьому передбачається децентралізація, заснована на формуванні ефективної системи самоуправління. Необхідні наукові дослідження з тематики трансформації державної системи у процесі розвитку ринкових відносин і передачі частини функцій державного регулювання інститутам громадянського суспільства.

Держава координує й впливає на всі елементи суспільного відтворення, і це підтверджує досвід країн з розвинутою ринковою економікою. Вона не тільки забезпечує перерозподіл доходів для ліквідації різкої диференціації у рівні життя, а й послаблює негативний вплив ринку в умовах кризи, створюючи рівні умови для функціонування всіх форм підприємництва. Розмаїття економічних функцій держави визначається і її потенційними можливостями, такими як сприяння конкуренції, правового та арбітражного захисту контрактів, здійснення антимонопольної та митної діяльності, згладжування соціальних сплесків, розвиток фундаментальних досліджень та ін.

Державне регулювання й ринкові механізми – це не антиподи, а раціональне співвідношення найбільш ефективних для кожного етапу розвитку інститутів і механізмів, що забезпечують досягнення кінцевого результату. При цьому держава компенсує недоліки ринку та зберігає функції, притаманні тільки йому. При такому дотриманні інтересів, відображених у діяльності інститутів громадянського суспільства, вбачається незалежна українська держава, пріоритетами якої стають заохочення розвитку підприємництва (бізнесу), контроль над національним багатством і рівнем життя народу.

Однак аргументи на користь держави у взаємодії з економікою в цілому та інтегрованими корпоративними системами зокрема роблять можливим інакше поглянути й на проблеми взаємодії держави та ІКС.

Специфіка економічних методів державного регулювання діяльності ІКС проявляється в його багаторівневості та охопленні широкого кола різних економічних проблем. Необхідно виділити три основних рівня – специфічні особливості регулювання окремих аспектів функціонування інтегрованих корпоративних систем, особливості регулювання відтворювальних процесів у цілому і проблеми регулювання макроекономічної ситуації. Необхідність врахування особливостей державного регулювання обумовлена тісним взаємозв'язком економічних методів стимулювання діяльності.

Загальновизнаною практикою державного регулювання є диференційованість в регулюванні, з одного боку, великого, а з іншого – малого бізнесу, виділення особливої корпоративної мезоуровневої ланки в економіці. З точки зору керованості та контролю першочерговий інтерес державних органів викликає діяльність великих компаній. Такий методологічний підхід має бути покладено в основу чітких законодавчих і нормативних правил формування корпоративної ланки та участі держави в її діяльності.

Таким чином, для підвищення соціально-економічної ефективності ІКС пропонується проведення таких заходів.

По-перше, при вдосконаленні нормативно-правової бази господарювання необхідно передбачити державну підтримку різних великих інтегрованих систем, які за своїм науково-виробничим потенціалом здатні реалізувати проекти народногосподарської значущості.

При цьому до загальних умов реалізації конкретних заходів державної підтримки ІКС слід віднести:

- встановлення державою пріоритетних напрямів промислової політики, які пов'язані, перш за все, з розвитком конкурентоспроможних на світовому ринку вітчизняних виробництв, імпортозаміщенням, забезпеченням технологічної й соціально-економічної безпеки країни, розвитком взаємовигідної кооперації в рамках СНД;

- запровадження спеціального порядку державної акредитації великих інтегрованих господарських систем, що передбачає централізоване накопичення техніко-економічної інформації (тип, склад учасників об'єднань, структура власності, фінансово-економічний стан тощо) мінімально необхідної для державного регулювання діяльності найбільш великих корпорацій;

- обов'язковий характер аудиторської перевірки фінансово-господарської діяльності (що підтверджує відповідність останньої вимогам законодавства) і висновку компетентного органу про народногосподарську та комерційну ефективність конкретного проекту корпорації, для реалізації якого потребується державна підтримка.

По-друге, додатковими й конкретними заходами державної підтримки діяльності інтегрованих корпоративних систем у пріоритетних сферах (поряд з державними гарантіями інвесторам, залученням корпорацій до виконання інвестиційної програми й державних замовлень і т. п.) можуть бути, наприклад:

- надання підприємствам-учасникам права створення на базі центральної компанії (материнської компанії, головного підприємства) позабюджетних фондів за рахунок цільових відрахувань, що відносяться на собівартість продукції компаній-учасників, для реалізації інвестиційних і виробничих спільних програм, що пройшли офіційну експертизу;

- надання центральним компаніям корпорацій права фінансування своєї діяльності з реалізації загальних функцій корпоративного управління (включаючи підготовку й перепідготовку управлінських кадрів) протягом трьох років з моменту реєстрації за рахунок цільових відрахувань, що відносяться на собівартість продукції учасників;

- встановлення пільгових економічних нормативів, що стимулюють кредитування промислових об'єктів корпорацій, для банків, які забезпечують інтеграцію своєї діяльності (у формі злиття, поглинання чи об'єднання активів) у рамках інтегрованих промислово-орієнтованих систем;

- впровадження обов'язкової державної акредитації та офіційного декларування цілей та умов діяльності на національному ринку великих зарубіжних транснаціональних корпорацій (їх філій, підрозділів, дочірніх структур) з метою дотримання інтересів приймаючої сторони.

Не можна не відмітити недооцінку державою ролі інтегрованих корпоративних систем, які при правильному налагодженні відносин можуть стати головною антикризовою опорою держави.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Кизим М.О. Механізми організації, стійкого функціонування і розвитку великомасштабних економіко-виробничих систем: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.06.02 «Підприємництво, менеджмент та маркетинг» / М.О. Кизим. – Дніпропетровськ, 2001. – 35 с.
2. Горбатов В.М. Теоретичні основи конкурентоспроможності та розвитку інтегрованих структур бізнесу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами» / В.М. Горбатов. – Х., 2006. – 32 с.
3. Савельєва Т.М. Формування і функціонування корпоративних структур в економіці регіону: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / Т.М. Савельєва. – Донецьк, 2002. – 20 с.

4. Сахно Л.А. Формування і економічний механізм функціонування інтегрованих структур в АПК: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / Л.А. Сахно. – Х., 2003. – 20 с.
5. Миськів Г.В. Формування та розвиток інтегрованих суб'єктів господарювання в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Г.В. Миськів. – Львів, 2006. – 21 с.
6. Гарафонов О.І. Організаційний механізм реструктуризації інтегрованих корпоративних структур: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / О.І. Гарафонов. – К., 2006. – 19 с.
7. Бажанова А.І. Організування та інвестування інтегрованих виробничо-господарських структур: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / А.І. Бажанова. – Львів, 2003. – 20 с.
8. Параніч Ю.В. Фінансове забезпечення розвитку інтегрованих структур суб'єктів господарювання: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Ю.В. Параніч. – Х., 2005. – 19 с.
9. Нетесаний Ю.В. Фінансові ресурси промислово-фінансових груп в інвестуванні інтегрованих підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Ю.В. Нетесаний. – К., 2009. – 21 с.
10. Лівіновська О.В. Правові основи діяльності інтегрованих підприємств через призму сучасного законодавства / О.В. Лівіновська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.11. – Львів: РВВ НЛТУ України, 2010. – С. 169–175.
11. Авдашева С. Акционерные и неимущественные механизмы интеграции в российских бизнес-группах / С. Авдашева, В. Дементьев // Российский экономический журнал. – 2000. – № 1. – С. 13–27.
12. Економічна теорія регулювання та антимонопольна політика: пер. з англ. / В. Кіп Віскузі, Джон М. Вернон, Джозеф Е. Гарингтон; наук. ред. пер. та авт. передм. О. Кілієвич. – К.: Основи, 2004. – 1047 с.

Надійшла до редколегії 11.05.2011

О.О. Солодовнік*Харківський державний технічний університет будівництва та архітектури***МАКРОФІНАНСОВІ РИЗИКИ СТРУКТУРНОЇ ПЕРЕБУДОВИ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

У статті проаналізовано тенденції розвитку фінансової системи України в контексті структурних перетворень у світовому господарстві та визначено основні макрофінансові ризики, що актуалізувалися системним ефектом наслідків кризи, а також розглянуто їх вплив на реалізацію завдань структурної перебудови української економіки.

Ключові слова: програма реформ, реальний сектор економіки, реструктуризація, фінансовий ризик, фінансовий сектор економіки.

В статье проанализированы тенденции развития финансовой системы Украины в контексте структурных преобразований в мировом хозяйстве и определены основные макрофинансовые риски, которые актуализировались системным эффектом последствий кризиса, а также рассмотрено их влияние на реализацию задач структурной перестройки украинской экономики.

Ключевые слова: программа реформ, реальный сектор экономики, реструктуризация, финансовый риск, финансовый сектор экономики.

The paper analyzes trends in the financial system of Ukraine in the context of structural transformations in the global economy and the main macro-financial risks, to update the system effect of the crisis, and discusses their impact on achieving the objectives of the restructuring of the Ukrainian economy.

Key words: reform agenda, the real economy, restructuring, financial risk, financial sector of the economy.

Структурні зміни у світовому господарстві, викликані глобалізаційними процесами, обумовлюють необхідність адекватної адаптації внутрішніх структур національної економіки. Про невідкладність та важливість структурних змін в економіці України свідчать численні дискусії науковців і практиків відносно цього питання та розпочаті в країні нові структурні реформи. Водночас, порушення сталості всієї системи фінансових відносин являє серйозну загрозу здійсненню реальних структурних перетворень в національній економіці, оскільки жоден з видів реструктуризації неможливо здійснити без відповідного фінансового забезпечення. У зв'язку з цим особливої актуальності набувають питання ідентифікації та моніторингу фінансових ризиків структурної перебудови економіки України.

Проблема пошуку шляхів здійснення ефективних структурних змін в економіці України та розробки відповідного теоретико-методологічного інструментарію не є новою для вітчизняної науки. Значну увагу дослідженню цих питань було приділено науковцями у 90-х рр. XX ст. та на початку XXI ст. Разом із тим, їх пропозиції не в достатній мірі знайшли своє втілення у реальних цілеспрямованих реструктуризаційних процесах. Про це, зокрема, свідчить проведене у 2009 р. колективом науковців НАН України під керівництвом академіка В. Гейця дослідження соціально-економічного стану України [15], у якому визначено, що можливості основоположних цілеспрямованих структурних змін для побудови соціально орієнтованої ринкової економіки не були використані належним чином ні при трансформаційній кризі 1990-х рр., ні в умовах економічного зростання 2000–2008 рр., коли з'явилися фінансові ресурси для таких перетворень.

Необхідність обґрунтування заходів подолання наслідків глобальної фінансової кризи, яка за своїми ознаками належить до класу структурних, привернула увагу багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців до проблемних питань реструктуризації. У напрямі обґрунтування цілей та шляхів структурної перебудови еконо-

міки України здійснюють дослідження такі вітчизняні вчені, як О. Амоша [2], Ю. Архангельський [4], А. Васіна [12], В. Вишневський [2], В. Геєць [15], А. Гриценко [7], Л. Збаразька [2], Ю. Кіндзерський [8], В. Ляшенко [10], А. Мельник [12], А. Чухно [18] та інші. Водночас, динамічні зміни у фінансовій сфері продукують численні макрофінансові ризики, які утруднюють досягнення цілей макрореформ та обумовлюють необхідність своєчасного коригування відповідних форм макро-економічного планування.

Метою статті є визначення основних макрофінансових ризиків, що актуалізувалися системним ефектом глобальної кризи, та їх впливу на реалізацію завдань структурної перебудови економіки України.

Здійснення кардинальних структурних змін в економіці України набуває характеру стратегічного завдання, вирішення якого сприятиме подоланню негативних наслідків фінансово-економічної кризи та формуванню необхідних умов післякризового відновлення вітчизняної економіки.

Протягом 2009–2010 рр. своє бачення структурної перебудови української економіки виклали експерти МВФ, Світового банку, UNCTAD та інших міжнародних організацій [1; 9; 11], представники українського наукового співтовариства, політикуму та професійних і громадських об'єднань. На підставі їх пропозицій Комітетом економічних реформ при Президентові України у 2010 р. було розроблено Програму економічних реформ в Україні на 2010–2014 рр. [14] та розпочато відповідні структурні реформи. Водночас історія свідчить про те, що навіть найбільш досконалі макроекономічні реформи не можуть дати очікуваних результатів, якщо вони не супроводжуються реальними реструктуризаційними процесами на підприємствах.

Досягнення мети реструктуризації підприємства відбувається шляхом забезпечення ефективного розподілу і використання всіх ресурсів підприємства. Основним засобом управління, при цьому, виступають параметри фінансово-економічної системи, роль яких скеровується на поєднання інноваційної діяльності підприємства із загальною економічною політикою держави. Оскільки українські підприємства у теперішній час вимушені здійснювати структурну перебудову в умовах посиленої фінансової нестабільності, а жоден із видів реструктуризації підприємства (реструктуризація управління, виробництва, необоротних активів, фінансова реструктуризація тощо) неможливо використати без відповідного фінансового забезпечення, то при розробці стратегії реструктуризації підприємства особливого значення набуває дослідження стану і перспектив розвитку національної фінансової системи в контексті глобальних перетворень.

У теперішній час фінансова система України має основні риси докризової моделі, що функціонує на фінансових потоках від сировинного експорту, є надзвичайно вразливою до зовнішніх шоків та чутливою до руху спекулятивного капіталу, має високі системні ризики, характеризується підвищеною волатильністю фінансових показників. Формуванню такої моделі сприяли, зокрема, зміни, що відбувалися у фінансовому секторі економіки України у докризовому періоді: збільшення кількості учасників фінансового ринку та обсягів їх капіталу, зобов'язань і активів, зростання обсягів фінансових операцій та поява великої кількості нових фінансових послуг, приплив значних обсягів іноземного капіталу, послаблення бар'єрів входження на ринок для іноземних компаній, лібералізація валютних відносин та посилення залежності функціонування різних сегментів фінансового ринку від валютно-курсowego чинника, розбудова необхідної інфраструктури та удосконалення відповідної законодавчої бази, домінування й динамічніший розвиток банків-

ського сегменту, прискорений розвиток фондового ринку, значні коливання у показниках розвитку сегментів страхових послуг і небанківських кредитних установ, а також нерівномірність розподілу послуг у регіонах країни.

Аналіз динаміки розвитку світової та української економіки у докризовому періоді дозволяє дійти висновку щодо високого ступеня проникнення у вітчизняні умови таких явищ зовнішнього світу, як випереджальне зростання фінансового сектора порівняно з реальним і посилення диспропорцій у розподілі капіталу між ними. Каталізатором загострення суперечностей у функціонуванні секторів економіки України стали прорахунки в економічній політиці держави та незадовільні темпи реформування. Разом із тим, розрив між фінансовим і реальним секторами економіки, що став особливо відчутним в останні передкризові роки, майже не гальмував процесів поширення у вітчизняних умовах кризових явищ зовнішнього світу. Через високу залежність вітчизняної економіки від зовнішніх впливів глобальна фінансово-економічна криза вкрай ускладнила фінансові умови господарювання в Україні, спричинила стрімке падіння ділової активності підприємств реального сектору майже у всіх сферах їх діяльності й суттєве погіршення їх фінансового стану.

Загальновідомо, що сфера фінансів господарювання є однією з найважливіших сфер національної фінансової системи, оскільки в ній створюється переважна частка ВВП, що підлягає подальшому перерозподілу в інших сферах і ланках фінансової системи, тому погіршення фінансово-економічного стану підприємств сприяє порушенню усієї системи фінансових відносин в країні. Про наявність і поглиблення проблем у цій сфері свідчать, зокрема: зменшення власного капіталу підприємств (на 19,7% з 1.01.2009 р. по 30.09.2010 р. [6]); зростання збитків підприємств (у 2008 р. підприємствами отримано 12501 млн. грн. чистого прибутку, у 2009 р. – 34886,4 млн. грн. збитку, а за 9 місяців 2010 р. збитки становили 64595,6 млн. грн. [17]); збільшення частки сумнівних та безнадійних боргів (станом на 1.10.2010 р. заборгованість за простроченими кредитами становила 65,2 млрд. грн., що на 61,7% більше, ніж за станом на 1.10.2009 р. [5]); зростання дебіторської та кредиторської заборгованості (станом на 30.09.2010 р. кредиторська заборгованість підприємств перевищувала дебіторську заборгованість у 1,19 разу при зростанні протягом 9 місяців 2010 р. їх абсолютних значень відповідно на 13,3% та 13,4% [13]); збільшення кількості підприємств-банкрутів (станом на 1.10.2010 р. загальна кількість вітчизняних підприємств, що перебувають у процедурах банкрутства становила 14575 підприємств, а за станом на 1.01.11 р. – 14597 [3]). За таких умов досягнення цілей макрореформ, що розпочаті та тривають в Україні, значною мірою залежить від проведення широкомасштабної фінансової реструктуризації підприємств реального сектору економіки та забезпечення їх діяльності як короткостроковими (для відновлення поточної діяльності), так і довгостроковими (для структурної модернізації) фінансовими ресурсами.

За висновками наукового дослідження [19] серед фінансових посередників в Україні найбільший вплив на реальний сектор економіки здійснюють банківські установи, також активно зростає роль ринку цінних паперів. Водночас реалії функціонування вітчизняної економіки переконливо свідчать про необхідність застосування більш виважених підходів при розробці механізмів фінансового забезпечення процесів модернізації вітчизняної економіки, зокрема в частині стимулювання банківських установ до спрямування капіталу на задоволення попиту на інвестиційні товари та обмеження спекулятивних операцій на фінансовому ринку.

Використання підприємствами можливостей залучення ресурсів на вітчизняному фінансовому ринку у теперішній час ускладнюється такими несприятливими обставинами: дефіцит фінансових ресурсів через вплив депозитів з банківської системи, ускладнення доступу фінансових установ до зовнішніх ринків капіталу, висока частка проблемних кредитів банків, втрата довіри інвесторів; висока вартість фінансових ресурсів; зависокі ризики кредитної та інвестиційної діяльності; надмірне захоплення фінансових установ спекулятивними операціями; невизначеність інституційного середовища в умовах кардинального перегляду чинної системи фінансового регулювання.

Побудову сучасної, стійкої, відкритої й конкурентоспроможної у світовому масштабі економіки [14] визначено однією із найважливіших цілей структурних реформ в Україні. Відкритість економіки України та збільшення масштабів зовнішньоекономічної діяльності обумовлюють посилення впливу змін валютного курсу на конкурентоспроможність усіх вітчизняних суб'єктів господарювання – як тих, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, так і тих, діяльність яких орієнтована на внутрішній ринок, де їм доводиться конкурувати з імпортерами.

У науковій літературі поширена точка зору, що нестабільний валютний курс є великим джерелом ризику, який змушує окремих виробників змінити напрями поставки своєї продукції із закордонного до вітчизняного ринку, що може призвести до зниження обсягів зовнішньої торгівлі та посилення конкуренції на внутрішньому ринку. Оскільки підвищення рівня конкурентоспроможності є однією з найважливіших цілей структурної перебудови підприємства, то активне використання гнучкого валютного курсу за призначенням як компенсатора негативних зовнішніх шоків водночас стимулюватиме реальні реструктуризаційні процеси на підприємствах. При цьому слід враховувати, що в умовах застосування гнучкого режиму валютного курсу підвищена волатильність останнього стає потужним джерелом ризику, тому параметри фінансово-економічної системи, як основні засоби управління реструктуризацією, мають скеровуватися на раціональніше використання валютних коштів, підтримання збалансованих валютних позицій і страхування валютних ризиків.

Основним економічним інструментом згладжування волатильності валютних курсів є валютні інтервенції. Проте після переходу до зменшення участі НБУ на валютному ринку та формування курсу гривні під дією попиту та пропозиції зросли спекулятивні атаки на валютному ринку, а заяви представників монетарної влади про небажання витрачати резерви на згладжування спекулятивних коливань на міжбанківському ринку спровокували втрату довіри іноземних інвесторів. Збереження у подальшому недовіри до національної валюти обмежує можливості країни у використанні таких сучасних умов, що мають підстави перетворитися на ефективні антидепресійні підйоми, як: пожвавлення світової економіки, адаптація національної економіки до кризових рівнів зовнішнього і внутрішнього попиту, відновлення закордонного інвестування низкою розвинутих країн та країн Азії.

Враховуючи те, що за умов зростання економіки України не було створено запасу її міцності у формі арсеналу технологій, як проривних — для закріплення на зовнішніх ринках, так і технологій масового споживання — для розвитку внутрішнього ринку, можна стверджувати, що спонтанне відновлення вітчизняної економіки в сучасних умовах може відбуватися лише на підґрунті відновлення колишньої моделі економіки, орієнтованої на експорт низькотехнологічних і сировинних

ресурсів. Таким чином, в сучасних умовах актуалізується проблема посилення ролі держави у забезпеченні радикальної модернізації національної економіки України.

Аналіз антикризових програм розвинутих країн свідчить, що в умовах глобальної фінансово-економічної кризи уряди цих країн поряд із вирішенням проблем національних фінансових систем приділили особливу увагу підтримці сукупного попиту і зміцненню балансів підприємств, розв'язуючи цю проблему переважно за рахунок збільшення дефіциту бюджету. За різними оцінками у 2008—2010 роках дев'ять найбільших економік світу витратили на допомогу реальному сектору економіки 3,4% річного ВВП [20].

Так, у рамках прямої фінансової підтримки у Канаді надаються державні гарантії щодо кредитування НДДКР, здійснюється безпосереднє державне фінансування НДДКР, у Японії здійснюється бюджетне субсидування і пільгове кредитування державних корпорацій, дослідницьких центрів, які проводять НДДКР спільно з приватними компаніями, у Німеччині надається фінансова підтримка розвитку довгострокових і ризикових досліджень у ключових сферах науково-технічної і виробничо-господарської діяльності.

У якості фінансового важеля, як форми фінансового регулювання, урядами розвинутих країн активно застосовується прискорена амортизація устаткування, що мотивує підприємства до оновлення виробничих фондів. Так, у США для задіяного у НДДКР устаткування із строком експлуатації 4–10 років термін амортизації становить 5 років, в Японії систему прискореної амортизації введено для компаній, які застосовують енергозберігаюче устаткування, або таке, що сприяє ефективному використанню ресурсів і не шкодить довкіллю.

У складі фінансових стимулів розвитку інноваційної діяльності уряди використовують податкові пільги та податкові канікули. За даними Національного інституту проблем міжнародної безпеки [16] у Японії встановлено інвестиційну податкову знижку для електронної техніки і устаткування у 5,3%, у Великобританії податкову знижку встановлено для першого року експлуатації нової техніки, технології, матеріалів у розмірі 50%, у США податкову знижку за збільшення обсягу НДДКР, яку застосовують тоді, коли витрати на НДДКР спрямовані на створення нової продукції чи на розроблення нових технологічних процесів, у Канаді величину пільги збільшують до 30% за умови важкодоступності й економічної нерозвиненості районів, де впроваджуються нововведення. Тимчасове звільнення від сплати податку на прибуток або часткове його зниження (податкові канікули) діють у Франції для новостворених дрібних та середніх фірм. У перші 5 років їх діяльності ставка податку на прибуток зменшується на 50%. У Великобританії для новостворених інноваційних компаній податок на прибуток знижується з 20 до 1%.

Проте, здійснюючи такі безпрецедентні заходи порятунку національних економік уряди провідних країн світу вже у травні 2010 р. зіткнулися з проблемою забезпечення стійкості бюджетів і зростаючим тиском на ринки суверенних боргових зобов'язань. За оцінками МВФ у розвинутих країнах G-20 сукупний обсяг державного боргу зросте з докризових 77,8% ВВП у 2007 році до 115,4% у 2015-му, для країн G-7 це зростання буде ще значнішим — з 82,2 до 122,5% ВВП відповідно [20]. В таких умовах уряди вимушені здійснювати консолідацію державного бюджету та реструктуризацію державного боргу. Отже, найближчим часом Україна на світовому рівні може зіткнутися з конкуренцією з достатньо великими потребами у рефінансуванні розвинутих країн, що підвищує її ризик технічного дефолту,

зростання якого веде до погіршення суверенних та корпоративних кредитних рейтингів, обмежує доступ вітчизняних компаній до кредитних боргових ресурсів та погіршує інвестиційний клімат в країні.

Деструктивний вплив надмірного рівня боргового навантаження на економічний розвиток реалізується через посилення фіскального тиску на економіку, зростання процентних ставок, пригнічення інвестиційної діяльності й посилення макроекономічної нестабільності. З огляду на це, вирішальним фактором фінансової стабілізації у більшості країн світу у теперішній час стає фіскальна консолідація, що націлена на скорочення бюджетних дефіцитів та відновлення економічного зростання. При розробці планів стабілізації боргу України та подальшого його скорочення слід враховувати те, що необґрунтоване згортання програм бюджетного стимулювання негативно впливатиме на темпи економічного зростання, оскільки упродовж тривалого періоду часу до кризи спостерігалось хронічне недофінансування інноваційно-інвестиційних програм.

Підсумовуючи вищесказане, для досягнення очікуваних результатів нових структурних реформ, що розпочаті в Україні у 2010 р., першочергового значення набуває активізація реальних реструктуризаційних процесів в економіці, що потребує адекватного фінансового забезпечення. Динамічні зміни у фінансовій сфері продукують численні фінансові ризики, які утруднюють досягнення цілей макрореформ та обумовлюють необхідність своєчасного коригування відповідних форм макроекономічного планування. В роботі визначено, що системний ефект наслідків світової фінансової кризи актуалізував низку макрофінансових ризиків, які неоднозначно впливають на стан реструктуризаційних процесів в Україні: зростання дефіциту фінансових ресурсів на фінансовому ринку, ризик зміни процентної ставки, ризик втрати довіри інвесторів, інфляційні та валютні ризики, інституційний ризик, зростання державного боргу, ризик технічного дефолту, посилення фіскального тиску на економіку. Проведене дослідження є підґрунтям для розробки відповідного теоретико-методологічного інструментарію структурної перебудови економіки, зокрема для побудови когнітивної моделі управління реструктуризацією підприємства в умовах фінансової нестабільності.

Бібліографічні посилання та примітки

1. Алексеев А. Коли Київ – це далека північ / А. Алексеев // Дзеркало тижня. – 2009. – № 34. – С. 8.
2. Амоша О. Промислова політика України: концептуальні орієнтири на середньострокову перспективу / О. Амоша, В. Вишневський, Л. Збаразька // Економіка України. – 2009. – № 11. – С. 4–14.
3. Аналітична інформація щодо реалізації державної політики у сфері банкрутства Державним департаментом з питань банкрутства за грудень 2010 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.sdb.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=47511&cat_id=38904
4. Архангельський Ю. Деякі питання структурної перебудови економіки України / Ю. Архангельський // Економіка України. – 2010. – № 9. – С. 26–33.
5. Бюлетень Національного банку України. – 2010. – № 11. – С. 40.
6. Власний капітал за видами економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Гриценко А. Методологічні основи модернізації України / А. Гриценко // Економіка України. – 2011. – № 1. – С. 38–47.

8. Кіндзерський Ю. Економічний розвиток і трансформація промислової політики у світі: уроки для України / Ю. Кіндзерський // Економіка України. – 2010. – № 5. – С. 4–15.
9. Лешек Бальцерович: "Вам потрібен реформаторський уряд" // Дзеркало тижня. – 2010. – № 6–7(786–787). – 20 лют. – С. 7.
10. Ляшенко В.І. Механізми регулювання структурних трансформацій в умовах економічної рецесії / В.І. Ляшенко, А.О. Бачурін // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 1(17). – С. 63–66.
11. МВФ відмовив Україні. Двічі // Дзеркало тижня. – 2009. – № 48–49 (776–777). – 12 груд. – С. 8.
12. Мельник А. Структурна трансформація національної економіки України як чинник модернізації інституційного базису її розвитку / А. Мельник, А. Васіна // Журнал європейської економіки. – 2010. – Т. 9 (№1). – С. 37–58.
13. Поточні зобов'язання за видами економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
14. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/docs>
15. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.
16. Структурні зрушення у світовій економіці та їх вплив на економічну безпеку України за підсумками III кв. 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niisp.org.ua/articles/175>
17. Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
18. Чухно А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання / А. Чухно // Економіка України. – 2010. – № 1. – С. 4–18.
19. Школьник І.О. Взаємодія інститутів фінансового посередництва з реальним сектором економіки / І.О. Школьник, А.Ю. Семенов // Фінанси України. – 2011. – № 1. – С. 83–93.
20. Ярошенко Ф.О. Бюджетні дефіцити як інструмент посткризового відновлення світової економіки / Ф.О. Ярошенко // Фінанси України. – 2011. – № 1. – С. 3–12.

Надійшла до редколегії 12.04.2011

УДК 332.146.2

В.В. Соляр

*Харківський національний педагогічний університет імені Г.С. Сковороди***ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В РЕГІОНАХ КРАЇНИ**

Стаття присвячена питанням організаційного забезпечення державної підтримки розвитку соціальної інфраструктури та добору відповідних інструментів стимулювання впровадження інфраструктурних проектів та прискорення економічного розвитку регіонів у цілому.

Ключові слова: державна підтримка, соціальна інфраструктура, програмно-цільовий метод, трансферти, субсидії, дотації, податкові пільги, пільгові кредити, технопарки, технополіси, приватні інвестиції, концесія.

Статья посвящена вопросам организационного обеспечения государственной поддержки развития социальной инфраструктуры и выбора соответствующих инструментов стимулирования внедрения инфраструктурных проектов, а также ускорения экономического развития регионов в целом.

Ключевые слова: государственная поддержка, социальная инфраструктура, программно-целевой метод, трансферты, субсидии, дотации, налоговые льготы, льготные кредиты, технопарки, технополисы, частные инвестиции, концессия.

The article is devoted to issues of organizational provision of state support of the social infrastructure development and selection of appropriate tools to promote the implementation of infrastructure projects, as well as accelerating of the economic development of regions as a whole.

Key words: state support, social infrastructure, software-target method, transfers, subsidies, grants, tax incentives, preferential loans, technoparks, technopolise, private investments, concession.

В умовах нестабільного стану національної економічної системи суттєвою перешкодою для розвитку соціальної інфраструктури стає відсутність ефективного механізму її державної підтримки. Державна підтримка розвитку соціальної інфраструктури в регіонах країни має бути складовою частиною загальної системи державного регулювання регіональним соціально-економічним розвитком. Більше того, саме соціальна інфраструктура має знаходитися у сфері постійної уваги з боку держави, оскільки, як доведено західними вченими та практикою, соціальна інфраструктура недостатньо приваблива для приватних інвестицій.

В економічній літературі проблеми оцінки стану соціальної інфраструктури і її державної підтримки знайшли відображення у роботах М. Алімова, Ю. Бажала, В. Гейця, А. Гриценко та інших. Значний внесок у теоретичні і практичні дослідження впливу інфраструктури на стан економіки зробили такі учені, як Ф. Агійон, Д. Ашауєр, Д. Біль, Дж. Ван Дайн, Е. Гремліч, Д. Каннінг, А. Маннел, Дж. Мілль, Е. Савас, А. Сміт, Дж. Стиглиц, Д. Хольцікин, Х. Хиршхаузен та інші. Незважаючи на значний досвід наукових досліджень, економісти до цих пір не прийшли до загального висновку щодо вибору інструментів механізму державної підтримки об'єктів соціальної інфраструктури регіонів та країн з перехідними економіками, що розвиваються.

Проведені дослідження [1] дозволяють ідентифікувати такі проблеми соціальної інфраструктури України, як занепад інфраструктурного комплексу, низький рівень забезпеченості населення соціальною інфраструктурою, невідповідний стан більшості об'єктів соціальної інфраструктури вимогам безпечного функціонування, високий рівень зносу фондів на підприємствах інфраструктурного комплексу. Для подолання цих проблем необхідно впроваджувати заходи зі стимулювання розвитку соціальної інфраструктури, обґрунтування яких є метою даної статті.

Механізм забезпечення державної підтримки розвитку соціальної інфраструктури має базуватися на ефективному організаційному забезпеченні, яке передбачає законодавчу та програмно-цільову підтримку (рис. 1). Базуючись на програмно-цільовому підході, державна підтримка розвитку соціальної інфраструктури передбачає визначення проблем, які існують у сфері соціальної інфраструктури, побудову цілей і заходів з їх подолання та впровадження механізму реалізації цих заходів.



Рис. 1. Організаційна схема державної підтримки розвитку соціальної інфраструктури в регіонах країни

Досвід економічно розвинених країн світу свідчить, що програмно-цільовий підхід є ефективним інструментом державної підтримки та стимулювання будь-яких сфер і напрямів розвитку національного господарства. Програмно-цільовий підхід до планування й управління – це сукупність методів, за якими цілі плану узгоджуються з ресурсами в рамках певних програм. Цей підхід тісно пов'язаний з системним, оскільки передбачає формулювання цілей розвитку, їх подальшу деталізацію на підцілі та встановлення обсягу ресурсів, необхідного для узгодженої реалізації поставлених цілей. У класичному виді програмно-цільовий підхід використовує апарат теорії графів. Його особливістю є побудова двох графів — дерева цілей і дерева ресурсів. У результаті розрахунків виявляються ключові програми, на які необхідно спрямовувати найбільші сили та кошти. Оцінка та вибір можливих варіантів програм здійснюються за різними критеріями (мінімум витрат часу на реалізацію програми при фіксованих кінцевих показниках і т.д.) за допомогою спеціальних прийомів (програмних матриць тощо) [2].

Необхідно відзначити, що на даний час цей метод застосовують практично всі країни з розвинутою економічною системою. Більше того, країни ЄС «...надають фінансову допомогу іншим країнам саме у формі програм з метою створення умов

для визначення конкретних результатів» [3]. Західні фахівці вважають, що цей метод є точним і надійним.

Програмно-цільовому підходу притаманні і певні недоліки. Так він досі не має методичної завершеності, обмежений у застосуванні, бо використовується в основному для вдосконалення існуючих управлінських систем, є труднощі у застосуванні адекватних методик оцінки економічної ефективності програм.

Незважаючи на вказані недоліки, програмно-цільовий підхід є найбільш сприятливим для реалізації механізму державної підтримки розвитку соціальної інфраструктури в країні та її регіонах. Це підтверджується висловлюванням Р. Скуби, який наводить перелік умов, за яких доцільно застосовувати програмно-цільовий метод управління:

- наявність у системі складних пріоритетних проблем, що потребують невідкладного вирішення, комплексного підходу й узгодженості дій різних суб'єктів та рівнів управління в системі;
- об'єктивний функціональний характер цих проблем, що потребує координації зусиль і ресурсів з виходом за рамки існуючих відомчих структур та участі суб'єктів влади й управління більш високого рівня;
- існування реальної потреби у вирішенні даної проблеми й отриманні максимального корисного (оптимального) результату за відповідний проміжок часу;
- необхідність концентрації всіх ресурсів, потрібних для вирішення проблеми, їх розумного розподілення й використання в умовах фінансової нестабільності [4].

Порівняння цього переліку з умовами, що існують на даний час в Україні у галузі державної підтримки розвитку соціальної інфраструктури, дозволяє зробити висновок про доцільність застосування програмно-цільового методу.

Інструменти державної підтримки розвитку соціальної інфраструктури на основі програмно-цільового підходу можна розділити на такі групи:

- програмно-цільові, до яких належать державні цільові програми, спрямовані на розвиток об'єктів соціальної інфраструктури; трансферти, субсидії та дотації, які надаються регіонам для стимулювання інфраструктурного розвитку;
- законодавчо-адміністративні, тобто закони, нормативно-правові акти та методичні рекомендації з розвитку соціальної інфраструктури;
- фінансово-кредитні – податкові пільги та пільгові кредити;
- інноваційно-організаційні – створення технопарків, технополісів, вільних економічних зон, урбанізованих територіальних систем та науково-виробничих кластерів;
- структурно-інституційні – збалансування галузевої структури економіки, стимулювання розвитку високих та ресурсозберігаючих технологій у сфері соціальної інфраструктури, вдосконалення інституційного забезпечення розвитку соціальної інфраструктури.

Інструменти державної підтримки розвитку соціальної інфраструктури повинні використовуватись у якості стимулюючих засобів для впровадження інфраструктурних проектів та прискорення економічного розвитку регіонів.

Цільова фінансова допомога у вигляді цільових програм, субсидій, субвенцій, трансфертів та дотацій широко використовується у практиці різних країн світу. Так, у 1929–1933 рр. була здійснена розробка перших програм інфраструктурного забезпечення, зокрема будівництва житла, в рамках програм допомоги окремим старо-промисловим і депресивним територіям у Великобританії та США. У післявоєнний період у Франції, Бельгії, ФРН та інших країнах зростає увага держави до стимулювання соціальної інфраструктури в рамках впровадження ефективної соціальної

політики. Починаючи з того періоду, в країнах ЄС реалізуються програми з будівництва соціального житла для бідних верств населення, реформування системи житлово-комунального господарства, медицини, освіти, надання соціальних послуг населенню тощо.

Субсидювання розвитку соціальної інфраструктури передбачає фінансування будівництва житла за рахунок випуску облігацій житлово-будівельних субсидій у багатьох країнах Європи [5].

Законодавчо-адміністративна державна допомога полягає у розробці спеціальної нормативно-законодавчої бази, основною метою якої є подолання депресивності територій та стимулювання соціально-економічного розвитку. Так, у Польщі розроблена національна стратегія регіонального розвитку, в рамках якої визначено п'ять ключових напрямів державної регіональної політики, першим з яких є розвиток та модернізація інфраструктури, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності регіонів.

Фіскально-кредитна допомога базується на застосуванні низки економічних інструментів задля стимулювання розвитку соціальної інфраструктури. Наприклад, в Японії використовують такі інструменти:

- безпосередні стимули (податкові пільги й спеціальні норми амортизації) промисловим фірмам, що здійснюють інвестиції у депресивних територіях;
- позики державних фінансових закладів і виплати процентів за позиками місцевих органів влади;
- фінансування будівництва виробничої інфраструктури.

У Франції застосовуються позики громадських фондів, податкові пільги (звільнення від плати за патент, прискорена амортизація).

У Великобританії впроваджені:

- гранти у розмірі щорічної ренти для приватних осіб, що орендують будівлі промислового (або комерційного) призначення в депресивних територіях, розмір цих грантів може бути збільшено удвічі;
- гранти (до 12% кредиту) на виплату відсотків за будь-якою позикою, що надана малим підприємствам.

Інноваційно-організаційна підтримка розвитку соціальної інфраструктури полягає у створенні нових форм організації та функціонування продуктивних сил задля активізації соціально-економічного розвитку. У цій сфері класичним є приклад Силіконової долини – регіону в штаті Каліфорнія (США), де сконцентровані високотехнологічні підприємства з виробництва комп'ютерів та програмного забезпечення, мобільного зв'язку та біотехнологій, а також крупні університети й наукові центри.

Структурно-інституційні інструменти підтримки розвитку соціальної інфраструктури полягають у створенні передумов для збалансованого розвитку її об'єктів. Одним з таких інструментів виступає залучення приватних інвестицій у розвиток підприємств соціальної інфраструктури. В табл. 1 наведені передумови успішної участі приватного сектору в забезпеченні розвитку соціальної інфраструктури [5].

У табл. 1 представлені також вимоги, яких необхідно дотримуватися для покращення інвестиційної привабливості соціальної інфраструктури у приватному інвестуванні.

Застосування запропонованих інструментів державної підтримки розвитку соціальної інфраструктури в країні та її регіонах передбачає три рівня: законодавчий, фінансовий та організаційний. Ефективність процесу розвитку соціальної інфраструктури досягається тільки за умови узгодження всіх трьох рівнів державної підтримки.

Таблиця 1. Передумови успішної участі приватного сектору в забезпеченні розвитку соціальної інфраструктури [5]

Вид участі	Тарифне регулювання	Обсяг необхідної інформації	Ступінь контролю держави	Потенційні вигоди від здійснення видів діяльності
Контракт на обслуговування	Тарифи можуть установлюватися як вище, так і нижче собівартості послуг у короткостроковому періоді	Наявність повної інформації не обов'язкова	Низький	Низькі
Контракт на управління	Тарифи мають покривати витрати на надання послуг, у короткостроковому періоді це не обов'язково	Необхідність достатньої інформації	Середній	Низькі
Оренда	Тарифи мають покривати витрати на надання послуг	Необхідність достатньої інформації	Низький	Середні
Будівництво – експлуатація – передача		Необхідність значного обсягу інформації	Високий ступінь контролю та здатність до регулювання	Середні
Концесія				Високі
Передача прав власності				Високі

На основі раніше обґрунтованих пріоритетних напрямів розвитку соціальної інфраструктури в Харківській області [6], узагальнено рекомендації з вибору інструментів державної підтримки розвитку соціальної інфраструктури на прикладі Харківської області (табл. 2).

Таблиця 2. Вибір інструментів державної підтримки соціальної інфраструктури залежно від пріоритетних напрямів її розвитку (на прикладі Харківської області)

Пріоритетний напрям розвитку соціальної інфраструктури	Пріоритетний напрям регіонального розвитку згідно зі Стратегією сталого розвитку до 2020 р.	Пріоритетний інструмент державної підтримки	Рівень державної підтримки згідно з запропонованим механізмом
Діяльність транспорту та зв'язку	Комплексний розвиток інфраструктури регіону та проведення Євро-2012	Державні цільові програми, закони та нормативи, залучення приватних інвестицій	Законодавчий, фінансовий
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	Поліпшення якості житлових послуг та реформування кластеру підприємств житлово-комунального господарства; підвищення енергозабезпеченості та енергозбереження в економіці регіону	Державні цільові програми, закони та нормативи, методичні рекомендації, залучення приватних інвестицій, стимулювання розвитку енергозберігаючих технологій	Законодавчий, фінансовий
Освіта	Покращення демографічної ситуації та розвиток кластеру охорони здоров'я; формування інноваційних кластерів в економіці регіону	Державні цільові програми, закони та нормативи, вдосконалення інституційного забезпечення	Законодавчий, фінансовий, організаційний
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	Поліпшення якості житлових послуг та реформування кластеру підприємств житлово-комунального господарства; покращення демографічної ситуації та розвиток кластеру охорони здоров'я	Державні цільові програми, закони та нормативи, вдосконалення інституційного забезпечення	Законодавчий, фінансовий, організаційний

Як свідчить проведений аналіз, основним інструментом державної підтримки розвитку соціальної інфраструктури виступають державні цільові програми. Для розвитку соціальної інфраструктури в Харківській області доцільно запровадити програми зі стимулювання розвитку транспортного комплексу, освіти, охорони здоров'я, житлово-комунального господарства та культури. Кожна з програм має містити чіткі завдання та заходи, реалізація яких дозволить досягати поставлених цілей.

Впровадження запропонованого організаційного механізму державної підтримки розвитку соціальної інфраструктури дозволить підвищити ефективність вибору пріоритетних напрямів розвитку, розробки й впровадження заходів, спрямованих на стимулювання цих напрямів та вибір адекватних інструментів державної підтримки процесу розвитку соціальної інфраструктури в регіонах країни. У підсумку, це сприятиме покращенню якості та зростанню ефективності державного управління розвитком об'єктів соціальної інфраструктури на регіональному рівні.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Беликова Н.В. Оценка степени обеспеченности населения объектами инфраструктурного комплекса / Н.В. Беликова, В.В. Соляр // Бизнес Информ. – 2009. – № 12(2). – С. 112–116.
2. Азаров М.Я. Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі / М.Я. Азаров, Ф.О. Ярошенко, О.І. Амоша. – Т.4. – К.: НДФІ, 2004. – 368 с.
3. Кизим Н.А. Программно-целевой подход к государственному управлению социальной напряженностью в регионах страны: монография / Н.А. Кизим, В.В. Узунов. – Х.: ИНЖЭК, 2007. – 204 с.
4. Скуба Р.В. Программно-целевое управление развитием инфраструктуры хозяйствующих субъектов [Електронний ресурс] / Р.В. Скуба // ВлГУ. – Режим доступу: <http://journal.vlsu.ru/index.php?id=269>
5. Шевчук О.І. Регіональна політика житлового будівництва: напрямки удосконалення / О.І. Шевчук. – Ужгород: Ліга-Прес, 2010. – 211 с.
6. Беликова Н.В. Государственное регулирование развития социальной инфраструктуры и ее регионов / Н.В. Беликова, В.В. Соляр // Бизнес Информ. – 2010. – №6. – С. 3–8.

Надійшла до редколегії 16.05.2011

УДК 330.3

І.О. Стеблянко

*Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара***ОЦІНКА СТАНУ СОЦІАЛІЗАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ КРАЇНИ
У ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ З ФОРМУВАННЯМ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ**

Запропоновано новаційне сприйняття інтеграційного поєднання виробничої і соціальної сфер економіки в процесі формування людського потенціалу і його трансформації у людський капітал. Оцінено стан і перспективи розвитку соціалізаційного комплексу в контексті руху до суспільства добробуту.

Ключові слова: виробнича сфера, соціальна сфера, інтеграційний потенціал, соціалізаційний комплекс, стан, розвиток, оцінка, перспективи.

Предложено новационное восприятие интеграционного объединения производственной и социальной сфер экономики в процессе формирования человеческого потенциала и его трансформации в человеческий капитал. Оценено состояние и перспективы развития социализационного комплекса в контексте движения к общественному благосостоянию.

Ключевые слова: производственная сфера, социальная сфера, интеграционный потенциал, социализационный комплекс, состояние, оценка, перспективы.

Innovation perception of integration combination of production and social spheres of economy is offered in the process of forming of human potential and its transformation to a human capital. Consisting and prospects of development of socialization complex is appraised in context of motion to society of welfare.

Key words: production sphere, social sphere, integration potential, complex of socialization, state, estimation, prospects.

З переходом у систему координат ХХІ ст., високорозвинені країни світової спільноти, підпорядкувавши діяльність усіх ланок своїх економік 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 потенцій не тільки до зростання та підвищення ефективності, а й до простого відтворення. За класичним підходом соціальне призначення держави ідентифікується з її активністю щодо забезпечення підвалин добробуту населення. В Україні усвідомлення значимості соціальних витоків у суспільному розвитку не формувалося виключно з набуттям нею незалежності, а було пролонговане з минулого у сучасність. 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 якщо і не загрозливими, то не зовсім прийнятними тільки тому, що руйнується людський капітал як запас у людини здоров'я, знань, навичок, досвіду, які використовуються у виробництві і мають підтримувати, тим самим, добробут на рівні цивілізаційних стандартів. Більш 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. Ідеться про принципово значиме для існування держави. В порозумінні всіх цих негараздів та конструюванні заходів щодо оновлення стратегії соціальної ходи треба виходити з наукового супроводу соціально-економічного розвитку.

Відродження й новий погляд на проблему людського капіталу на національних теренах започаткували і продовжують розвивати такі вчені, як О. Амоша, В. Бе-

седін, А. Гальчинський, В. Геєць, М. Герасимчук, А. Грищенко, В. Гришкін, Н. Дєєва, С. Дорогунцов, М. Долішній, Ю. Зайцев, Т. Заяць, Б. Кваснюк, В. Куценко, Е. Лібанова, І. Лукінов, С. Мочерний, О. Новікова, В. Онікієнко, Ю. Пахомов, Д. Полозенко, Л. Тимошенко, М. Чумаченко та багато інших. Проте складнощі та суперечності проходження в українському просторі соціально-економічних процесів настільки динамічні, що ряд питань як теоретичного, так і методологічного характеру потребує переосмислення й нового тлумачення. В основному це стосується матеріально-технічної бази здійснення тих процесів, які в період розбудови соціальної держави з ринковим механізмом господарювання дістали назву соціалізаційних.

Сьогодні, як і раніше, всі питання формування людського капіталу пов'язуються виключно із соціальною сферою. Але ж соціальна сфера без виробничої не спроможна сформувати якісний людський капітал. Тому потрібне оновлення знань через прорив теоретичних стереотипів.

Метою статті є визначення бази соціалізаційних процесів через охоплення усіх її складових без виключення й оцінка реального стану, результатів використання та розвитку соціалізаційного комплексу національного господарства в контексті формування людського потенціалу і його трансформації в людський капітал.

Сьогодні в умовах посилення взаємозалежності економік різних країн, зміцнення цілісності та єдності світового господарства минуле протистояння між ринковою і неринковою ідеологією, як це і мало бути, перемістилося в площину стратегії забезпечення такого розвитку, який би повною мірою дозволив зосередитися на питаннях добробуту людини. Зрозуміло, що як саму категорію «розвиток», так і процес, пов'язаний з ним, слід розглядати з різних позицій, але, на наш погляд, кінцевою метою розвитку в загальноприйнятому контексті є поліпшення якості життя людей. За такого підходу розвиток вбачається тотожним активізації людського чинника.

Соціальною базою такої економіки є великий прошарок економічно активних і матеріально забезпечених людей, які не сприймають утриманські настрої, усвідомлюють особисту відповідальність за свою долю; вони здатні бути рушієм економіки за своїм ставленням до праці, за кваліфікацією, здатністю адаптуватися до процесів розвитку економіки і нагромаджувати й капіталізувати трудові доходи. Така економіка передбачає використання певних процедур для узгодження інтересів різних соціальних груп, отримує широке визнання солідарність суспільства і особистості, ідеї соціальної справедливості.

На сьогодні чітко усвідомлено, що параметри динамізму і стійкості у соціально-економічній системі виникають в процесі становлення інститутів і ринкових механізмів і підтримуються в ході їх еволюції, тобто адаптації до потреб соціалізації. Тому одним з основних, а може й вирішальних питань успіху у використанні можливостей соціалізації щодо забезпечення суспільних перетворень соціального спрямування є проблема формування та функціонування соціалізаційного комплексу національного господарства (СКНГ). Соціалізаційним комплексом (СК) слід вважати сукупність об'єктів виробничої та соціальної інфраструктур, корисна діяльність яких полягає не тільки у виробництві матеріальних благ та послуг, а й 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 в соціальний статус особи. Структура СК знаходиться в стані збалансованості (пропорційності), якщо його функціонування відповідає соціальному призначенню і досягаються та стійко відтворюються нормальні соціальні умови життєдіяльності народу й складаючих його соціальних груп.

У силу природної соціальності держава акцентує чи то має акцентувати увагу на людині, її потребах, інтересах тощо. Уся побудова держави і її діяльність зорієнтовані в цілому на виконання загальносоціальних задач, пов'язаних із наданням суспільних благ та створенням умов для реалізації права громадян на працю й достатній життєвий рівень. Становлення соціальності індивіда або процес входження людини в суспільство дієздатним суб'єктом забезпечується сукупністю соціальних інститутів та інституцій. Зрозуміло, що суспільний супровід людини в становленні її як особистості з метою реалізації певних соціальних ролей і набуття бажаних соціальних статусів у різні часові проміжки життєвого циклу визначається станом матеріально-технічної бази інституцій і їх потенціалом щодо охоплення індивідів і включення їх у процеси соціальної адаптації та інтеріюзації.

З позицій сьогодення відомо, що людство пройшло складний шлях до сучасного постіндустріального, а в ряді країн і до інформаційного суспільства. Закономірно припустити, що в контексті суспільної динаміки й у руслі забезпечення позитивного суспільного розвитку весь час змінювалися й продовжують змінюватися добробутні можливості державних інституцій. Цей факт виокремлено свого часу американським інституціоналістом Т. Вебленом, за яким «... еволюція суспільної структури є процес природного відбору інститутів» [1, с. 200]. Уже в межах приведеного ствердження досить виразно постає потреба визначення стану соціалізаційної бази українського суспільства та діапазону її реальних можливостей щодо формування цивілізаційної соціальної архітекτονіки.

Як відомо, у сучасному цивілізованому суспільстві соціалізація особистості на ранніх стадіях її формування набула постійного характеру й здійснюється через діяльність таких соціальних інститутів, як держава та сім'я. Охоплення дітей процесом первинної соціалізації за станом на початок 2010 р. складало 56%, що було на один відсотковий пункт меншим від 1990 р. [2, с. 442]. При цьому у 1997 р. відсоток охоплення не перевищував 33% [3, с. 436]. Але з позиції подальших перспектив досить інформативним є те, що кількість дошкільних закладів впродовж 1990-2009 рр. скоротилася на 37%, а чисельність дітей у них на 50% [2, с. 441]. Якщо врахувати, що наприкінці 2009 р. біля 7,1% дошкільних закладів не працювала, то і їх можна теж включити до скороченої когорти. І за такої все ж таки асиметричної динаміки кількість дітей у дошкільних закладах у розрахунку на 100 місць наблизилася до 108. Виходить, що дошкільні заклади є, перш за все, маломісткими і, подруге, зі зносом основних засобів, що перевищує 57,8% [2, с. 93]. Понад 396 закладів взагалі не придатні до цільового використання, а 704 з наявних не працювало внаслідок незабезпечення паливом, електроенергією, фінансуванням тощо [2, с. 440]. За таких можливостей держави по забезпеченню первинної соціалізації мала б розвиватися система приватних дитячих садків. Зрозуміло, що їх частка не могла бути значною в силу обмеженості доходів пересічної української сім'ї. За офіційними даними у 2009 р. сукупні витрати домогосподарств України склали 2754,1 грн., що у розрахунку на члена сім'ї не перевищувало 1059,3 грн. [2, с. 412]. Це у 1,5 рази більше від стандарту прожиткового мінімуму. Але за діючими інди-

торами у разі перевищення доходу на особу в сім'ї прожиткового мінімуму і слабого наближення до середнього значення заробітної плати в країні домогосподарства вважаються малозабезпеченими [4, с. 84].

У випадку коли на етапі первинної соціалізації в дитини не створюється базис, на якому реально може бути побудована структура позитивно соціалізованої особистості, в наступній фазі додатково слід здійснювати ресоціалізацію деструктивів. Новий механізм ліквідації прогалин первинної соціалізації та здійснення маргінального її етапу, коли діти вже розшаровані за різними характеристиками, забезпечує інститут загальної та професійної середньої освіти.

Проте у час, коли знання стали одним із головних ресурсів розвитку, держава втрачає свої позиції в наданні освітянських послуг. Кількість осіб, що отримували освіту з розрахунку на 10 000 населення суттєво знизилася за роки незалежності. За нашими розрахунками в 2009/10 навчальному році по загальноосвітніх закладах цей показник складав 978 учнів, а в професійно-технічних навчальних закладах – 92. Водночас у 1990/91 н.р. виокремлені показники склали відповідно – 1374 і 127 [2, с. 445]. Це означає, що впродовж останніх двадцяти років потенціал загальноосвітньої підготовки звузив поле своєї діяльності на 28,8%, а в наданні професійної підготовки – на 27,6%.

Майже подібна ситуація мала місце й у системі вищої освіти країни. За розрахунками в 2009/10 н.р. чисельність студентів на 10 000 населення по вищим навчальним закладам I-II рівнів акредитації знизилася порівняно з 1990/91 н.р. на 47,3%, а по закладах III-IV рівнів акредитації – склала 488 й зросла на 287% і була співвимірною із такими країнами, як Австралія (440), Ізраїль (486), Естонія (437), Польща (494), Болгарія (468) [2, с. 445]. Проте, так би мовити, масовість в здобутті вищої освіти забезпечується поки що за рахунок платної форми навчання й закономірно завдяки зниженню вимог до таких абітурієнтів під час вступних випробувань. До того ж кількісне зростання контингенту студентів закладів III-IV рівнів акредитації супроводжувалося порушенням співвідношення між суто технічними та гуманітарними спеціальностями. Отримання різного рівня освіти на певну дату поділяє суспільство на освітні втрати. За нашими розрахунками, серед працездатного населення в 2009 р. осіб з повною вищою освітою нараховувалося 25,7%, з базовою вищою – 0,9%, з неповною вищою – 21,5%, з повною загальною середньою – 44,3%, з базовою загальною середньою – 7,1% та з початковою загальною і без освіти взагалі – 0,4% [5, с. 146] тоді, як на початку 1990 р. їх було відповідно – 13,9%; 1,2%; 23,6%; 40%; 14,1%; 6,3% [6, с. 171]. У принципі динаміка освітнього потенціалу свідчить, що українське суспільство рухається до стану, у якому людський потенціал усе більшою мірою починає сприйматися якщо й не основною, то вагомою цінністю. але з точки зору формування потенцій до самозабезпечення й недопущення визначального низького соціального статусу викликає певні заперечення приріст частки населення з повною загальною освітою, який суттєво перевищує зростання питомої ваги працездатних осіб із професійно-технічною освітою. Якщо звернутися до тенденцій, які склалися щодо структури освітнього потенціалу в США, то частка осіб із вищою й незакінченою вищою освітою складала в США 49,3% (в Україні 48,1%) [7, с. 113]. Тому є необхідність доповнити це дослідження моніторингом дій суспільства щодо захисту освітнього потенціалу від руйнівних впливів впродовж життя й розподілу освічених індивідів по сферам продукування товарів і послуг згідно з їх освітою, здібностями, уміннями й навичками.

Нагромадження інтелектуальних і психофізіологічних здатностей людини є лише фундаментом для подальшого розвитку й безперервного вдосконалення людського потенціалу індивіда. Навіть маючи істотний запас знань на відповідний період часу формування людського капіталу, людина може й не втримати їх на рівні, який відповідає її мотивам і не реалізувати їх із метою досягнення бажаного рівня добробуту. Перепоною цьому в реальному житті стають стан здоров'я, умови життя, система підтримки й розвитку знань, можливості цільового використання набутих знань, умінь та навичок і механізм відтворення робочої сили. Інтеграція всіх наявних властивостей факторів виробництва здійснюється з моменту вступу людини в продуктивну фазу свого життя. Продуценти незалежно від форми власності для здійснення виробничого процесу мають залучати до праці осіб різного віку та з відмінним багажем знань та навичок тощо. Логічною є чи то має бути зацікавленість роботодавців у нарощуванні людського капіталу зайнятого в них персоналу, оскільки воно сприяє зростанню продуктивності. Із цього приводу можна сказати лише те, що суспільні цілі щодо підтримання й розвитку людського капіталу можуть бути досягнуті не стільки через удосконалення механізму господарювання суб'єктів економіки, скільки через політику держави в розвитку відповідних сфер соціалізаційного комплексу.

За даними Держкомстату України кількість найманих працівників в економіці скоротилася з 24666 тис. осіб в 1990 р. до 12948,5 тис. осіб у 2009 р. [2, с. 360]. При цьому, як у первинному, так і вторинному секторах української економіки зайнято вдвічі більше працюючих, ніж у країнах, які досягли високого рівня задоволення потреб населення в продукції цих секторів економіки. З усього цього, безумовно, не слідє, що із часом усі мають перейти до праці в третинний сектор економіки та в його визначальні види економічні діяльності.

Проте обмеження висловленим не є достатнім. Щоби уявити чи то отримати інформацію щодо сучасного стану соціалізаційного комплексу й перспектив розвитку його потенціалу в контексті досягнення відповідності людського капіталу, що формується, потребам постіндустріального суспільства, треба достатньою мірою повно врахувати зміни, які пройшли в зв'язку з перебудовою економічних відносин. Мається на увазі відчуження засобів виробництва у власність. Приватизація не дала очікуваних результатів в розгортанні виробничої діяльності та згорнула можливості примноження реалізації засвоєних людьми знань і навичок в умовах конкретного виробництва товарів та послуг.

На підприємствах державної і комунальної форм власності у 2009 р. було зайнято біля 8,2% працюючих. Найнижчий рівень зарплати склався на підприємствах і організаціях із приватною формою власності. Від середнього по Україні він складає 51%. Всі ці зміни соціалізаційного комплексу є наслідком процесу інерції одномірного суспільного мислення, коли на підґрунті абсолютного заперечення соціалізаційних можливостей суб'єктів державного і комунального секторів економіки завирувала стихія уявлень про фетиш приватного в цьому аспекті. Ті ринкові перетворення, які пройшли в руслі приватизації через зіткнення нових і старих прав, правил і норм, значною правовою невизначеністю й сприяли зміні економічної системи, неадекватно вплинули на різні групи сформованого людського потенціалу. Загальною їх негативною характеристикою ми вбачаємо відсутність переміщення центра ваги від фізичного капіталу й сировинних ресурсів до нагромаджених знань, досвіду, навичок тощо. Праця всупереч загальносвітовим тен-

денціям зі зміною форм власності не розпочала відігравати головну й критеріальну роль в матеріальному виробництві, а, навпаки, почала поступатися технічному капіталу.

На фоні викладеного вище вихідного стану соціалізаційного комплексу й динаміки змін його об'єктного наповнення та технічного стану логічним є висновок про те, що освітні аномалії призводять сьогодні до соціального виключення певних груп населення, тобто сприяють маргіналізації або процесу, внаслідок якого деякі індивіди й групи позбавляються доступу до соціальних позицій, які дозволяють самостійно розпоряджатися собою в межах домінуючих інститутів і цінностей.

Перетворення, що здійснюються в економіці, мають породити принципово нові відносини в сфері формування людського потенціалу й задіяння останній на потреби забезпечення добробуту кожної особи, яка володіє ним і прагне його розвивати для зміни власного соціального статусу на краще. У новій економічній парадигмі в центр соціалізаційної політики ставиться здатність продуцентів до якісних зрушень, котра прямо й безпосередньо закладена в людському капіталі, а як наслідок, у тих видах економічної й соціальної діяльності, котрі забезпечують його розвиток і вдосконалення. У цьому зв'язку, з результатів проведеного аналізу виникає відчуття неготовності галузей сфери первинної соціалізації до переорієнтації політики з нарощування обсягів знань на набуття здатностей їх більш ефективного використання.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Веблен Т. Теория праздного класса: пер. с англ. / Т. Веблен. – М.: Прогресс, 1984. – 467 с.
2. Статистичний щорічник України за 2009 рік / Держ. коміт. статистики України; за ред. О.Г. Осауленка. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 567 с.
3. Статистичний щорічник України за 2000 рік / Держ. коміт. статистики України; за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Техніка, 2001. – 598 с.
4. Политика доходов и качество жизни населения / под ред. Н.А. Горелова. – СПб.: Питер, 2003. – 653 с.
5. Економічна активність населення України 2009: стат. збірник / Держ. коміт. статистики України; відп. за вип. І. Сенік. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 207 с.
6. Народне господарство Української РСР у 1989 році: стат. щорічник / Держкомстат УРСР; відп. за вип. В. Самченко. – К.: Техніка, 1990. – 463 с.
7. Цапенко И. «Ренессанс» экономической миграции на Западе / И. Цапенко // Вопросы экономики. – 2002. – № 11. – С. 110–117.

Надійшла до редколегії 17.05.2011

УДК 332.12

О.Л. Таран

*Северо-Кавказский государственный технический университет, филиал в г. Кисловодске,
Российская Федерация*

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: НЕКОТОРЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ

В статье исследован генезис понятия «Устойчивость региональных социально-экономических систем»; конкретизированы условия и разработана классификация факторов, определяющих экономическую устойчивость территорий; раскрыто экономическое содержание понятий «территориальная асимметрия» и «полюс роста»; сформулирован модельный принцип стратегического управления формированием региональных структур.

Ключевые слова: регион, региональная социально-экономическая система, территориальная асимметрия, полюс роста.

У статті досліджено генезис поняття «Стійкість регіональних соціально-економічних систем»; конкретизовані умови і розроблено класифікацію факторів, що визначають економічну стійкість територій; розкрито економічний зміст понять «територіальна асиметрія» і «полюс зростання»; сформульований модельний принцип стратегічного управління формуванням регіональних структур.

Ключові слова: регіон, регіональна соціально-економічна система, територіальна асиметрія, полюс зростання.

The paper examined the genesis of the concept of "Sustainability of regional social and economical systems", the conditions and the classification of the factors determining the economic sustainability of the territories are specified, revealed the economic content of the concepts of "territorial asymmetry" and "growth pole", the principle formulated a model of strategic management of the formation of regional structures.

Key words: region, the regional social and economical system, geographical asymmetry, growth pole.

Эффективность развития региональной экономики определяется многими факторами эндогенного и экзогенного характера, среди которых выделяют наиболее существенные, определяющие важнейшие параметры региона: структурную устойчивость, сбалансированность, пропорции региональной экономики.

Достижение оптимальных пропорций и сбалансированности позволяет осуществлять регулирование хозяйственного механизма региона с настройкой его на заданные параметры эффективности.

Устойчивость – важнейший фактор регионального развития. Необходимая экономическая устойчивость территорий достигается сбалансированностью и структуризацией, четкой социальной ориентацией. Для достижения устойчивого развития региона необходимы:

- реальная оценка внутренних ресурсов с учетом долгосрочной перспективы и сопоставление ее с возможностью реализации;
- определение приоритетных направлений экономики региона и ожидаемой эффективности их использования;
- достижение оптимальных темпов и пропорций развития, обеспечивающих устойчивое сочетание различных отраслей и видов деятельности;
- наличие внутренних резервов и их использование в качестве инвестиционных активов;
- возможности привлечения иностранного капитала для проведения активной инвестиционной политики;

– использование межрегиональных производственных и иных связей с целью расширения границ функционирования рыночных отношений.

Особого внимания заслуживает проблема устойчивости депрессивных регионов в условиях спада или низкого роста, ибо банкротство ведущих предприятий – доноров регионального бюджета может привести региональную кредитно-денежную систему к острому дефициту и кризису неплатежей.

Принцип устойчивого социально-экономического развития выражается в следующих основных стратегических направлениях:

– сохранении численности населения в мире на определенном стабильном уровне, обеспечивающем его воспроизводство и здоровье независимо от экстремальных ситуаций, возникающих в локальных или глобальных масштабах переходного периода к рыночным отношениям;

– ограничении роста промышленных и других объектов в целях предотвращения увеличения антропогенной нагрузки на ресурсы и окружающую среду;

– обеспечении экономической защиты населения в условиях снижения уровня управляемости процессом реализации инвестиционных активов приватизированных предприятий;

– стремлении к снижению расходования природных ресурсов и образования технологических отходов на действующих и строящихся объектах.

В целях создания региональной социально-экономической системы в условиях рынка, важнейшее значение имеют ряд далее перечисленных факторов.

1. В области технологии.

1.1. Осуществление технологического прорыва с целью достижения высокого (профессионального) уровня.

1.2. Замещение невозобновляемых природных ресурсов возобновляемыми.

1.3. Отказ от применения опасных для населения технологий, угрожающих здоровьем людей.

1.4. Повторное использование добытых природных ресурсов и утилизация экологически опасных отходов.

1.5. Переход от традиционных технологий к высоким технологиям, выход на мировой рынок с конкурентоспособной продукцией на основе применения новых интеллектуальных технологий, моделирования и верификации, гибких компьютерно-интегрированных систем.

2. В структуре потребностей.

2.1. Снижение материало- и энергоемкости производимой продукции при сохранении (повышении) потребительских свойств товара.

2.2. Развитие сферы услуг для удовлетворения потребности населения в них.

2.3. Значительное повышение качества, надежности и долговечности потребительских товаров.

2.4. Повышение культуры потребления с отказом от потребления товаров, не способствующих улучшению здоровья, повышению бытового и другого комфорта.

3. В области производства.

3.1. Выделение передовых предприятий и «прорывных» технологий с привлечением в качестве исполнителей лидирующей части населения.

3.2. Создание крупных компаний с высоким уровнем диверсификации производства, вокруг которых формируется мускульная ткань средних предприятий и нервная ткань предприятий малого бизнеса.

3.3.Ориентация на развитие производственной кооперации и интеграции в пределах региона и за его пределами.

3.4.Обеспечение мобильности трудовых ресурсов, ремиграционного и миграционного процессов.

3.5.Создание условий для выполнения полного научно-внедренческого цикла от НИОКР до реализации продукции, в том числе на зарубежных рынках.

3.6.Организация интеллектуально – творческих зон, обеспечивающих развитие наиболее эффективных направлений производственной деятельности и исключающих застойные процессы в прикладных науках, технике и производстве.

4. Меры по предотвращению кризиса.

4.1.Создание организационно-экономического механизма мобилизации внутренних резервов производства.

4.2.Централизация и программирование средств, предназначенных для восстановления производства ведущих предприятий региона.

4.3.Введение чёткой налоговой политики в использовании производственных ресурсов.

Для обеспечения устойчивого развития региональных социально-экономических систем необходима четкая согласованность всех подсистем экономики территорий путем координации их функционирования.

В настоящее время выбор приоритетов стратегии и тактики формирования и реализации региональных программ социально-экономического развития регионов затрудняется экономической нестабильностью во многих регионах, что порождает колеблемость ориентиров во внутренней и внешней политике, мимикрию законодательной базы и выбора магистрального пути развития.

Принятые и реализуемые программы социально-экономического развития оказывают определенное воздействие на среду обитания населения региона. Поэтому, при формировании программы необходимо прогнозировать ее воздействие на окружающую среду и реакцию населения региона. Для оценки и прогноза программы используются следующие методы:

- ад-хок (ad-hok) заключается в сравнительной оценке двух и более альтернативных вариантов проекта (однако, он не имеет единого критерия оценки вариантов, а показатели носят качественный характер);
- контрольные списки (перечни) параметров, подлежащих исследованию на предмет возможных и невозможных благоприятных и не благоприятных краткосрочных и долгосрочных факторов и т.д.;
- метод наложения, основанный на использовании набора карт территории региона, составленных по параметрам окружающей среды (физическая, социальная, экономическая, эстетическая и др.). Карты накладываются как одна на другую, так и на основную карту региона, в результате выясняются центры воздействия программы на окружающую среду.

Формирование региональных программ в мировой практике осуществляются различными методами, включая «теорию полюсов роста», которая явилась методологической основой французской модели перестройки территориальной структуры управления. «Теория полюсов роста» исходит из принципа одновременного развития во временном, отраслевом и территориальном аспектах [4]. Существенным отличием теории полюсов роста от других способов исследования региональных структур является уточнение понятий пространства, как экономической категории.

Экономическое пространство, в отличие от географического, воспринимается более динамично. Из этого вытекает значение термина «полюс роста» – это понятие не пространственное, а динамичное и функциональное.

Проявление социально-экономических процессов является результатом неравномерности развития региона, которая в пространственном выражении выступает в роли полюсов роста, способных влиять на основные факторы – капитал и рабочую силу. Согласно теории полюсов роста, региональное развитие осуществляется только на полюсах с различной степенью интенсивности.

Сущность «теории полюсов роста» заключается в том, что она не только объясняет закономерности развития региональных структур, но и определяет пути интенсивного развития региональной экономики. Более того, теория дает возможность подготовки оптимальных решений региональных социально-экономических проблем путем создания в менее развитых районах «полюсов роста», способных активно воздействовать на возрождение экономики регионов.

Недостатком «теории полюсов роста» является абстрактный характер структуры и содержания, что ограничивает ее применение в конкретных условиях социально-ориентированной рыночной экономики.

Проблемы, реализуемые в рамках программной разработки, как правило, составляют небольшую часть проблем социально-экономического развития региона. Следует учитывать, что программно-целевой подход не является единственным методом решения региональных социальных проблем, поэтому важно определять целесообразность использования программных методов. Только после этого можно принять окончательное решение о массиве проблем социально-экономического развития региона, которые будут решаться программно-целевым методом, то есть в рамках соответствующих региональных программ.

Система индикативного управления характеризуется рядом базисных особенностей. Во-первых, следует отметить рекомендательный характер разрабатываемых программ, проектов или планов в рамках применения программно-целевого подхода. Во-вторых, обязательным условием изучаемого метода является выявление и обоснование индикаторов, иными словами, укрупнённых, значимых экономических характеристик, указывающих на условия развития, возможные трансформации и зависимости. В-третьих, индикативный подход ориентирует экономические системы на решение тех или иных задач, достижение тех или иных конкретных параметров развития. В-четвертых, индикативное планирование осуществляется чаще всего по приоритетным направлениям развития или выявленным «точкам роста» (предприятия, отрасли, региона, страны). В-пятых, при разработке и реализации макро- и мезоэкономических индикативных программ и проектов необходимо обоснование и применение системы мер государственного регулирования, поддержки и стимулирования (в виде налоговых и кредитных льгот, экспортных квот, таможенных пошлин и др.).

Главным структурным элементом индикативного управления является направляющее планирование. О сущности и значении индикативного планирования в организации процессов социального и экономического развития свидетельствует его широкое применение во многих зарубежных странах на протяжении длительного периода времени [2].

Методологический анализ индикативного планирования, имеющий место в экономической литературе, предполагает, что разносторонние подходы к индика-

тивному планированию есть не что иное, как его эволюционные формы, которые по мере прохождения экономической системы по этапам государственного регулирования переходят друг в друга.

Считается, что исторически первой формой индикативного планирования была конъюнктурная, связанная с усилением влияния бюджета на темпы и пропорции экономического роста. Именно бюджетирование использовалось в индикативных планах, существовавших в 1961–1970 гг. в Японии (десятилетний план удвоения национального дохода), 1976–1985 гг. в Канаде (выбор путей экономического роста) и т.п.

Наиболее зрелой эволюционной формой индикативного планирования, отличающейся большей мерой отлаженности взаимодействия всех соответствующих институтов регулирования, является стратегическая, которая в своей основе сохраняет единую сущность всех вышеуказанных форм и, в то же время, отличается совершенством процедур непосредственного (а не через политические институты) согласования частных и общих направлений развития целостной экономической системы.

Бюджетирование, программирование, контрактация, государственные закупки на контрактной основе и другие инструменты индикативного планирования, одновременно являются, в общем, обычными регуляторами экономических процессов. Как подчеркивают специалисты, эти инструменты госрегулирования, хотя и существенно связаны с индикативным планированием, не тождественны ему ни по отдельности, ни в своей совокупности. Они могут функционировать и вне системы индикативного планирования, однако реализующие их процедуры более эффективны в случае разработки и реализации индикативного плана. Нормирование тесно переплетается с бюджетированием, контрактацией и другими инструментами индикативного планирования. Они становятся как бы обоснованными ограничителями при формировании и использовании ресурсов, позволяют объективно устанавливать важнейшие императивы развития вне зависимости от лоббирования собственных интересов отдельными группами общества. К примеру, если индикаторы социально-экономического развития свидетельствуют об отставании социальных показателей от экономических, то очевидно, что выбор государственных органов управления при определении направлений инвестирования бюджетных средств должен пасть на социально значимые проекты.

Инвестиционное проектирование является главным инструментом индикативного планирования. В связи с этим, необходимо создать принципиально новые механизмы роста инвестиций и экономического подъема, которые должны найти свое отражение в «инвестиционном» бюджете страны.

Экономический инжиниринг является инструментом, который определяет направления развития самой системы индикативного планирования, рассматриваемой с точки зрения институционально-инновационных изменений во всей экономической системе. Научное предвидение в системе индикативного планирования посредством обозначения ориентиров развития для прогрессивных форм организации экономической жизни на первоначальных стадиях их создания и распространения позволяет указанным формам оценить собственный потенциал и возможные перспективы роста.

Индикативное управление базируется на выборе целей, выявлении и обосновании индикаторов развития, то есть, их анализе с помощью системы разнообразных методов и приёмов.

Иными словами, индикативному планированию предшествует индикативный

анализ, как обязательный элемент системы индикативного управления. На этом этапе осуществляется оценка выявленной системы индикаторов и адекватных частных показателей, обоснование лимитирующих факторов и «точек роста».

На основе индикативного анализа проводится разработка и формирование совокупности необходимых социально-экономических нормативов. Всё это позволяет разработать собственно индикативный план конкретного предприятия с позиций приоритетных направлений развития. В процессе реализации разработанного плана и соответствующей программы действий необходимо по этапам внедрения непрерывно сопоставлять поставленные цели и ожидаемые параметры с фактическими результатами, что осуществляется на основе индикативного мониторинга (наблюдения, учёта и контроля).

Индикативное управление развитием региональных социально-экономических систем (РСЭС) требует непрерывного мониторинга его функционирования. Сущность индикативного мониторинга функционирования РСЭС заключается не только в наблюдении, контроле, сборе, обработке и систематизации важнейших экономических характеристик, но также в выявлении тенденций и прогнозировании ее развития.

Алгоритм проведения мониторинга заключается в выполнении ряда последовательных этапов, позволяющих на основе постоянного наблюдения осуществить сбор, регистрацию и обработку информации, контроль и передачу ее пользователям с целью выявления соответствия плановым (нормативным) характеристикам, проведения необходимого анализа, разработки прогноза и принятия определенных управленческих решений.

Выделяются несколько этапов процесса индикативного мониторинга.

Сущность первого этапа состоит в организации сбора и регистрации информации о внешних и внутренних факторах изучаемой экономической системы. Лучшие результаты получаются при централизованном сборе информации с помощью индивидуальных электронных носителей, позволяющем, во-первых, автоматизировать этот этап, во-вторых, учесть и при необходимости ликвидировать или исправить некорректные данные, в-третьих, осуществлять необходимый оперативный контроль за поступлением и сводом информации.

Сущность второго этапа заключается в анализе полученной информации с помощью определенных программных продуктов. Такой подход позволяет осуществить необходимую типизацию или классификацию собранной информации, выявить узкие звенья (или точки роста) развития изучаемой региональной социально-экономической системы.

Органическим и неотъемлемым элементом третьего этапа является сопоставление фактических значений индикативных показателей с плановыми и нормативными. При этом, сущность нормативных показателей здесь понимается в виде расчетных, полученных при фактических объемах и плановых качественных характеристиках.

Таким образом, сущностной основой системы индикативного мониторинга является так называемое управление РСЭС по отклонениям, когда осуществляется необходимое непрерывное сравнение фактических индикативных показателей с плановыми и расчетными. Именно такой методический подход позволяет выявить факторы, то есть причины отклонений фактических индикативных показателей от плановых.

На четвертом этапе разрабатываются необходимые поведенческие прогнозы или сценарии, принимаются те или иные управленческие решения, нацеленные на

устранение узких мест, или на обоснование точек роста, приоритетных стратегических направлений развития РСЭС.

В ходе проведения индикативного мониторинга состояния РСЭС должно проводиться распознавание, выявление сущности и особенностей факторов, потенциальных возможностей и эффективности функционирования данных систем на основе всестороннего исследования закономерностей трансформации и стратегических направлений развития.

Важной особенностью экономических явлений и процессов, протекающих на различных уровнях РСЭС является их территориальная асимметрия, характеризующаяся отсутствием соразмерности, инвариантности и неизменности вследствие повсеместной и непрерывной, как в пространстве, так и во времени, трансформации экономических показателей функционирующих социально-экономических систем и отдельных хозяйствующих субъектов. Территориальная асимметрия РСЭС обуславливает углубление пространственной поляризации отдельных экономических систем. Оценка пространственной поляризации РСЭС это, по сути, исследование логики развития данных систем, предполагающее комплексный анализ индикаторов или отдельных индикативных показателей макро-, мезо-, микросреды с целью выявления возможных изменений в экономике региона.

Главным условием формирования комплекса индикаторов является получение максимально объективных данных о состоянии РСЭС.

Существует множество методических подходов к формированию комплекса индикаторов развития РСЭС. Исследование методик оценки уровня социально-экономического развития субъектов позволяет выделить значительное количество индикаторов, характеризующих этот уровень развития. По данным рассмотренных методик проблематично выделить несколько, в которых отчетливо прослеживались бы мнения авторов по какой-либо группе индикаторов.

Так, например, в методике, утвержденной Постановлением Правительства РФ, в качестве индикаторов представлены конкретные показатели (ВРП, объем внешне-торгового оборота и т.д.). В методике, разработанной экономистами Центра социально-экономических проблем федерализма ИЭ РАН, например, для оценки уровня социально-экономического развития региона применяют такой индикатор, как здоровье, который содержит в себе как минимум 14 показателей (по данным статистического сборника "Регионы России. Социально-экономические показатели"). В связи с этим, возникает проблема выбора определяющего из этих показателей.

По нашему мнению, основная причина такого многообразия трудно сопоставимых индикаторов кроется в целях, которые преследовали разработчики методик, создавая определенный перечень индикаторов оценки уровня социально-экономического развития субъектов (табл. 1).

Анализируя данные табл. 1, следует отметить существенные различия в структуре и количестве предлагаемых индикаторов для оценки развития РСЭС. При этом цели разработки и применения того или иного методического подхода к определению уровня развития РСЭС существенно отличаются. Очевидно, цель определяет состав индикаторов и количество индикативных показателей используемых в анализе состояния РСЭС, а также инструментарий для их исчисления.

На наш взгляд, решить проблему оценки территориальной асимметрии и пространственной поляризации развития РСЭС возможно путем сравнительного анализа результатов функционирования и потенциальных возможностей РСЭС, определив степень использования ресурсного потенциала. Проведение данного анализа долж-

но базироваться на создании комплекса индикативных показателей, характеризующих потенциальные возможности и результаты функционирования РСЭС.

Таблица 1. Результат сравнительного анализа методических подходов к формированию комплекса индикаторов для оценки уровня развития РСЭС

Источник	Особенности методического подхода	Цель (проблема) разработки и применения методического подхода
[7]	В качестве комплексного индикатора используется индекс развития человеческого потенциала	Оценка степени оптимальности развития общества как один из аспектов его благосостояния
[6]	Разработан комплексный индикатор, включающий 21 показатель, характеризующий качество жизни населения	Оценка эффективности социально-экономических преобразований, получение целостной картины развития региона, определение уровня социальной напряженности
[1]	Используется 13 базовых индикаторов, характеризующих производственный, инвестиционный и бюджетный потенциал региона	Определить степень нуждаемости регионов в дополнительном финансировании из средств федерального бюджета
[3]	Разработана на основе методики, утвержденной Постановлением Правительства РФ, но содержит 9 показателей, 1 из которых заменен	Оценить степень межрегиональной дифференциации регионов
[11]	В методике использовано лишь 5 (основных, по мнению автора) индикаторов из 9, применяемых в работе	Оценить неравномерности в уровнях социально-экономического развития регионов
[9]	Используются индикаторы, характеризующие экономическую, финансовую и социальную сферы деятельности субъектов	Оценить эффективность управления социально-экономическим развитием муниципальных образований
[13]	Используют 8 агрегированных групп индикаторов, из которых 7 представляют характеристику различного рода ресурсов, а 1 – характеризует риски регионов	Оценить степень экономической безопасности регионов, т.е. возможность противостоять внутренним и внешним угрозам
[8]	В основе применения методики лежат процессы моделирования. Методика позволяет оценить социально-экономическую обстановку в регионе с использованием 5 агрегатов, включающих порядка 30 конструктивов	Оценка текущей социально-экономической обстановки и построение ее прогнозов
[10]	Используется 7 индикаторов, характеризующих промышленность, сельское хозяйство, инвестиции, строительство. Методика представляет собой сравнительную характеристику уровня социально-экономического развития субъектов федерального округа	Выявление конкурентоспособных и неконкурентоспособных отраслей, а также сфер жизнедеятельности субъектов
[12]	Методика построена на 7 показателях, характеризующих общее социально-экономическое состояние территорий радиоактивного загрязнения	Оценка направлена на разработку мер по реабилитации территорий радиоактивного загрязнения и оказанию помощи пострадавшему населению
[5]	Сформированы индикаторы из 9 блоков, каждый из которых включает показатели, общее количество которых 40. В методике применяется ранжирование регионов по указанным показателям	Объективизация представлений об условиях социально-экономического развития регионов с целью построения рейтингов уровня развития

При формировании системы показателей функционирования региональных структур следует исходить из ряда требований (табл. 2), учитывая, что предпочтение следует отдавать характеристикам конечных результатов, количественные оценки должны отражать реальные сдвиги в развитии региона, показатели должны быть сквозными, способными осуществлять оценку эффективности региона на всех уровнях и этапах деятельности.

**Таблица 2. Характеристика принципов формирования
системы индикаторов региональных экономических структур**

Принципы	Характер индикаторов
Аддитивность	Непротиворечивость и взаимоисключаемость
Репрезентативность	Способность отражать исследуемый процесс
Системность	Применяемость в условиях целостной системы и её подсистемах
Комплексность	Способность оценивать объект (процесс) на всех уровнях формирования (управления)
Эмерджентность	Свойство оценивать новые параметры, возникшие в результате соединения разрозненных объектов в единую систему
Интегративность	Взаимосвязь, позволяющая рассматривать оцениваемую систему как интегрированный комплекс.
Первичность или базисность	Способность формировать адекватные показатели
Однозначность	Исключение лексической или другой возможности различного толкования значения.

Важнейшим аналитическим инструментом для достижения поставленной цели является метод моделирования, который эффективно используется не только при формировании региональных структур, но и в процессе их функционирования. Научной основой этого метода является модель, которая концептуально отражает основные черты моделируемого объекта, позволяя осуществлять управление и регулировать параметры его функционирования.

Моделирование региональных экономических систем включает следующие этапы:

- постановка задачи и ее интерпретация, ориентированная на достижение определенных конечных результатов;
- сбор и обработка информации с использованием информационной технологии для проектирования моделируемого объекта;
- теоретическое обоснование модели как источника информации, инструмента информационной технологии и прогнозирования конечных результатов деятельности региона;
- разработка и конструирование модели на основе альтернативного выбора оптимального варианта;
- экстраполяция полученных результатов моделируемого объекта с учетом его специфических особенностей.

Независимо от структуры связей внутри региона его составными частями являются: производство, инфраструктура, население и трудовые ресурсы, интеллектуальный потенциал, локальные природные ресурсы и т.д.

В процессе моделирования производственного комплекса его объектами выступают функционально-компонентные звенья. Они являются структурными элементами моделируемой системы и представляются в модели отдельными блоками. Все они обладают специфическими чертами, внутренней структурой и внешними связями.

Функционирование модели как инструмента экономического анализа и прогнозирования возможно при условии достоверности вводимых в нее данных, характеризующих современное состояние экономики и тенденции ее преобразования. Такими данными является информация о результатах приватизации имущества государственных предприятий, производственной и коммерческой деятельности предпринимателей независимо от форм собственности, необходимая для индикативного планирования, регулирования цен и заработной платы с достижением соответствия макроэкономических преобразований страны микроэкономическим реалиям региона.

Задача построения модели состоит в том, чтобы обеспечить адекватность ее

жизненным реалиям, то есть возможность предвидеть не только динамику процесса, но и конкретные полезные результаты. Модель должна стать корректным инструментом прогнозирования социально-экономических процессов, фиксируя реальные факты, предсказывая структурные сдвиги, тенденции развития на всех уровнях управления, начиная с предприятия.

Модельный принцип стратегического управления базируется на системном подходе. Только система моделей, описывающих процесс становления и развития моделируемого объекта на разных уровнях, позволяет найти оптимальное решение обеспечения нормативного функционирования регионов в целом. Не абстрактные модели, а взаимосвязанные, «стыкующиеся» друг с другом, интегрирующие в единстве макро-, мезо- и микроэкономические процессы, достигают цели.

Модель региона, построенная с учетом этих условий и сложившихся процессов, позволяет определить систему необходимых мер по устойчивому развитию экономики.

Библиографические ссылки и примечания

1. Российская Федерация. Постановления. О федеральной целевой программе «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации (2002-2010 годы и до 2015 года)» [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ [№ 717 от 11.10.2001 г. ред. от 22.06.2006, с изм. от 20.10.2006] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
2. Таран О.Л. Индикативное управление воспроизводственным развитием экономических систем / О.Л. Таран, Г.А. Бабков. – Кисловодск: Тьютор, 2004. – 48 с.
3. Баранов С. Анализ межрегиональной дифференциации и построение рейтингов субъектов Российской Федерации / С. Баранов, Т. Скуфына // Вопросы экономики. – 2005. – №8. – С. 54–75.
4. Ван дер Вее Г. История мировой экономики / Г. Ван дер Вее. – К.: Наука, 1993. – 413 с.
5. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики / А.Г. Гранберг. – 2-е изд. – М.: ГУ ВШЭ, 2001. – 495 с.
6. Исакин М.А. Построение интегральных индикаторов качества жизни населения регионов / М.А. Исакин // Регион: экономика и социология. – 2005. – №1. – С. 92–109.
7. Мацкевич Т.Н. Проблемы социально-экономического развития региона: монография / Т.Н. Мацкевич. – Ставрополь: Аргус, 2004. – 120 с.
8. Оценка социально-экономической обстановки в регионе: методические указания [Электронный ресурс] / Аналитический центр Фонда развития России. – Режим доступа: www.acfrr.ru
9. Педанов Б.Б. Разработка инструментария оценки эффективности управления социально-экономическим развитием муниципальных образований: автореф. дисс. / Б.Б. Педанов. – Краснодар, 2006. – 24 с.
10. Погодина Т.В. Анализ и интегральная оценка социально-экономического развития регионов Приволжского федерального округа / Т.В. Погодина, С.А. Бренчалов // Региональная экономика: теория и практика. – 2005. – №12. – С. 7–13.
11. Самарина В.П. Особенности оценки неравномерности социально-экономического развития регионов [Электронный ресурс] / В.П. Самарина // Проблемы современной экономики. – №1(25). – Режим доступа: www.m-economy.ru
12. Талалушкина Ю.Н. Повышение эффективности социально-экономического развития территорий радиоактивного загрязнения в процессе их реабилитации: автореф. дисс. / Ю.Н. Талалушкина. – Челябинск, 2008. – 25 с.
13. Яшин С.Н. Мониторинг экономической безопасности регионов на базе их сравнительной оценки и определения эффективности развития территорий / С.Н. Яшин, Е.Н. Пузов // Финансы и кредит. – 2006. – №3(207).

Поступила в редакцию 12.05.2011

УДК 658.012.4 (075)

И.В. Тонконогая

*Одесский государственный экологический университет***ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ И ЭКОЛОГИЗАЦИИ
НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УКРАИНЕ**

Проанализирован зарубежный опыт взимания экологического налога. Проведена оценка изменений, вызванных принятием Налогового кодекса Украины в области экологического налогообложения. Обоснованы особенности внедрения экологического налога и их экономические последствия для предприятий Украины.

Ключевые слова: экологический налог, отходы, экономические последствия, экологизация налогообложения.

Проаналізований закордонний досвід справляння екологічного податку. Проведено оцінку змін, викликаних прийняттям Податкового кодексу України в галузі екологічного оподаткування. Обґрунтовані особливості впровадження екологічного податку та їх економічні наслідки для підприємств України.

Ключові слова: екологічний податок, відходи, економічні наслідки, екологізація оподаткування.

We analyzed foreign experience environmental tax in levying. An assessment of the changes caused by the adoption of the Tax Code of Ukraine in the field of environmental taxation was held. Especially justified the introduction of environmental tax and its economic impact on companies of Ukraine.

Key words: environmental tax, waste, economic impact, ecologization of taxation.

В связи с принятием Налогового кодекса Украины актуальным на сегодняшний день является вопрос эффективности реформирования системы налогообложения. Налоговая система отражает государственные приоритеты. Рост доли таких налогов, как налог на добавленную стоимость, налог на прибыль, единый социальный взнос свидетельствует о слабости государства и его социальной политики. Наоборот, уменьшение налогов на труд и капитал, сдвиг центра тяжести налогообложения в сторону природной ренты и экологических налогов – признаки здорового общества. Такое общество на практике реализует принцип устойчивого развития, – заботу о будущих поколениях.

Впервые необходимость применения экологических налогов на официальном уровне была подтверждена в 1-й Программе действий Европейского союза по охране окружающей среды (1973 г.), и она была связана с реализацией принципа «загрязнитель платит». Активизация внимания к экологическим налогам и платежам в странах ЕС происходила со второй половины 80-х гг. XX столетия в связи с повсеместно осуществляемым переходом в области охраны окружающей среды от командно-административных к экономическим методам управления. Ориентация на платежи и налоги как важнейшие экономические инструменты усилилась в начале 90-х гг. XX века в период охватившей развитые страны рецессии, которая сопровождалась обострением проблем занятости и ужесточением конкурентной борьбы. Концептуальной основой экологизации налоговых систем послужила идея двойного выигрыша (дивиденда) (win-win situation) [1]. Согласно этой идее, экономическое стимулирование охраны окружающей среды и ресурсосбережения посредством введения экологических налогов (платежей) должно одновременно сопровождаться пропорциональным снижением налогового бремени, связанного с социальными выплатами (то есть бремени на доходы), что потенциально позволяет стимулировать рост занятости и поддерживать конкурентоспособность национальных производителей.

Опыт стран ЕС и ОЭСР показывает, что под экологическими налогами, состав-

ляющими значительную часть доходной базы бюджетов этих стран, понимают именно налоги на опасные для окружающей среды виды хозяйственной деятельности. Иными словами, все, что может вызвать неблагоприятные изменения в окружающей среде, может быть предметом экологического налогообложения. Взяв это определение за основу, Директорат по налогам и таможенным сборам Европейской комиссии разделил экологические налоги на семь групп по областям применения:

- энергетические налоги (на моторное топливо; на энергетическое топливо; на электроэнергию) (energy taxes);
- транспортные налоги (налоги на пройденные километры; ежегодный налог с владельцев транспортных средств; акцизы при покупке нового или подержанного автомобиля) (transport taxes);
- платежи за загрязнения (эмиссии загрязняющих веществ в атмосферу и выбросы в водные бассейны углекислого газа и других вредных веществ (хлорфторуглеродов, оксидов серы и азота, свинца)) (tax on emissions);
- платежи за размещение отходов. Они включают платежи за размещение отходов на свалках и их переработку и налоги на ряд специальных продуктов (упаковка, батарейки, шины, смазочные масла и т. п.) (tax on waste);
- налоги на выбросы веществ, приводящих к глобальным изменениям (вещества, разрушающие озоновый слой, и парниковые газы) (tax on emissions);
- налог на шумовое воздействие (earmarked charges);
- платежи за пользование природными ресурсами (royalty) [1].

Все же основная цель экологических платежей — не пополнение государственного бюджета, а стимулирование плательщика к позитивному, с точки зрения охраны окружающей среды, поведению. В соответствии с Законом Украины «Об охране окружающей природной среды» 30% общей суммы платежей направляется в государственный бюджет и расходуется на экологические фонды. Оставшиеся 70% перечисляются в местные бюджеты (городские, районные, областные) и используются для финансирования природоохранных мероприятий и экологических программ. Получаемые при этом средства могут направляться на стимулирование охраны природы потребителями, разработку и внедрение безотходных технологий, утилизацию отходов, расчистку старых свалок и т. п.

Интересен опыт других стран. Так, в Дании за счёт этих средств действует специальная схема по сбору устаревших и вышедших из употребления автомобилей. В рамках этой схемы владельцам транспортных средств, использование которых связано с существенной нагрузкой на окружающую природную среду (такowymi считаются автомобили, срок службы которых превышает 10 лет), выплачивается за их «сбор» специальная премия [2].

Разделом VIII Налогового кодекса начиная с 01.01.2011 г. вместо общегосударственного сбора за загрязнение окружающей природной среды введено взимание экологического налога. Экологический налог — это общегосударственный обязательный платеж, взимаемый за фактические объемы выбросов в атмосферный воздух, сбросов в водные объекты загрязняющих веществ, за размещение отходов, за фактический объем радиоактивных отходов, временно хранящихся их производителями, фактический объем образованных радиоактивных отходов, и за фактический объем радиоактивных отходов, накопленных до 1 апреля 2009 г. [3].

Существование экологического налога обусловлено необходимостью частичной компенсации негативного влияния на природу разного рода вредных и опасных факторов, возникающих в процессе хозяйственной деятельности субъектов. В связи

с тем, что такое влияние является объективно неизбежным, предусмотрено экономическое стимулирование субъектов хозяйствования к сокращению загрязнения окружающей среды.

Экологический налог имеет характерные отличия от других налогов, сборов и обязательных платежей, поскольку нормативно-правовые акты, регламентирующие его взимание, постоянно балансируют между сферами экологического и налогового права. Так, отношения в сфере природоохранного законодательства, их правовые, экономические и социальные основы организации в сфере охраны окружающей природной среды регулируются Законом Украины «Об охране окружающей природной среды» [4].

В данной статье рассмотрен механизм взимания экологического налога на примере налога за размещение отходов. В подпункте 240.1.3 НК Украины определено, что субъекты, указанные в п. 240.1 НК Украины, приобретают признаки налогоплательщика при условии размещения отходов в специально отведенных для этого местах или на объектах, кроме размещения отдельных видов отходов как вторичного сырья. Термин «размещение отходов» раскрыт в п. 14.1.223 НК Украины, это хранение (временное размещение к утилизации или удалению) и захоронение отходов в специально отведенных для этого местах или объектах (местах размещения отходов, хранилищах, полигонах, комплексах, сооружениях, участках недр и т.п.), на использование которых получено разрешение специально уполномоченного центрального органа исполнительной власти в сфере обращения с отходами.

Таким образом, было дано определение понятию «размещение отходов», которое включило в себя такие понятия из Закона «Об отходах» как: хранение отходов, захоронение отходов и специально отведенные места. Согласно ст. 1 Закона Украины «Об отходах» [5]:

- захоронение отходов – окончательное размещение отходов при их удалении в специально отведенных местах или на объектах таким образом, чтобы долгосрочное вредное влияние отходов на окружающую природную среду и здоровье человека не превышало установленных нормативов;

- специально отведенные места или объекты – места или объекты (места размещения отходов, хранилища, полигоны, комплексы, сооружения, участки недр и т.п.), на использование которых получено разрешение специально уполномоченных органов на удаление отходов или осуществление других операций с отходами. Что в результате привело к неясности, а не внесло ясность и прозрачность относительно базы обложения экологическим налогом.

Как указано в ст. 17, 34 Закона «Об отходах», субъект хозяйственной деятельности, в собственности или пользовании которого есть хотя бы один объект обращения с опасными отходами, обязан иметь разрешение на эксплуатацию объекта обращения с опасными отходами и иметь лицензию на осуществление операций в сфере обращения с опасными отходами.

Нормы п. 240.1.3 отвечают законодательству, которое действовало до вступления в силу НКУ, поэтому приведем практику их применения. У субъекта, вследствие деятельности которого образовались отходы, не возникает налоговых обязательств относительно экологического налога за размещение отходов при условии заключения договора с организацией по сбору (приему) отходов и который имеет лицензию на осуществление этих операций.

Но при нарушении условий договора относительно сроков передачи отходов специализированным организациям (независимо от того по собственной вине или по вине принимающей организации) субъект, вследствие деятельности которого

образовываются отходы, приобретает признаки плательщика экологического налога и несет ответственность за правильность составления, своевременность представления налоговой декларации и уплаты налога за фактические объемы отходов, которые размещались на его собственных объектах на протяжении соответствующего времени. В данной ситуации нарушаются нормы п. «б» ст. 42 Закона Украины «Об отходах», а именно: самовольное размещение или удаление отходов. Также к вышеизложенному необходимо добавить, что специализированные предприятия за удаление отходов платят налог за фактически размещенные отходы, которые образовывались в процессе собственной деятельности, а также за отходы, переданные им для размещения другими предприятиями, организациями (владельцами) [6]. Сравнительный анализ порядка расчета экологического налога за размещение отходов до и после вступления в силу Налогового кодекса представлен в табл. 1.

Таблица 1. Сравнительная характеристика изменений порядка расчета экологического налога за размещение отходов

Согласно Постановлению №303 [7]	Согласно НКУ
Норматив сбора, который взимается за размещение отходов: - за 1 класс (чрезвычайно опасные) – 82,5 грн/тонну; - за 2 класс (высокоопасные) – 3 грн/тонну; - за 3 класс (умеренно опасные) – 0,75 грн/тонну; - за 4 класс (мало опасные) – 0,3 грн/тонну; - за малоопасные нетоксичные отходы горнодобывающей промышленности – 0,03 грн/тонну; Ставки налога за размещение отдельных видов чрезвычайно опасных отходов: - оборудования и приборов, которые содержат ртуть, элементы с ионизирующим излучением – 83 гривен/1 единицу; - люминесцентных ламп – 1,5 гривен/1 единицу	Норматив сбора, который взимается за размещение отходов: - за 1 класс (чрезвычайно опасные) – 700 грн/тонну; - за 2 класс (высокоопасные) – 25,5 грн/тонну; - за 3 класс (умеренно опасные) – 6,4 грн/тонну; - за 4 класс (мало опасные) – 2,5 грн/тонну; - за малоопасные нетоксичные отходы горнодобывающей промышленности – 0,25 грн/тонну; Ставки налога за размещение отдельных видов чрезвычайно опасных отходов: - оборудования и приборов, которые содержат ртуть, элементы с ионизирующим излучением – 431 гривен/1 единицу; - люминесцентных ламп – 7,5 гривен/1 единицу
Суммы сбора, который взимается за размещение отходов (Прв), исчисляется плательщиками самостоятельно ежеквартально нарастающим итогом с начала отчетного года на основании утвержденных лимитов, исходя из фактических объемов размещения отходов, нормативов сбора и определенных по месту нахождения специально отведенных для размещения отходов мест или объектов корректирующих коэффициентов и определяется по формуле: $\text{Прв} = E (\text{Нп} \times \text{Мл} \times \text{Кт} \times \text{Ко}) + (\text{Кп} \times \text{Нп} \times \text{Мп} \times \text{Кт} \times \text{Ко}),$ где Мл – объем отходов i-того вида в пределах лимита (согласно разрешениям на размещение), в тоннах (т); Мп – объем сверхлимитного размещения отходов (разница между объемом фактического размещения отходов и лимитом) i-того вида, в тоннах (т); Нп – проиндексированные нормативы сбора (нормативы сбора) в текущем году за тонну (единицу) i-того загрязняющего вещества; Кт – корректирующий коэффициент, который учитывает расположение места размещения отходов; Ко – корректирующий коэффициент, который учитывает характер оборудования места размещения отходов; Кп – коэффициент кратности сбора, который применяется в случае отсутствия утвержденных в установленном порядке лимитов на образование и размещение отходов или допущения сверхлимитных объемов размещения отходов – 10	Суммы налога, который взимается за размещение отходов (Прв), исчисляется плательщиками самостоятельно ежеквартально исходя из фактических объемов размещения отходов, ставок налога и корректирующих коэффициентов по формуле: $\text{Прв} = \Sigma (\text{Нп} \times \text{Мл} \times \text{Кт} \times \text{Ко}),$ где Нп – ставки налога в текущем году за тонну i-того вида отходов в гривнах с копейками; Мл – объем отходов i-того вида в тоннах (т); Кт – корректирующий коэффициент, который учитывает расположение места размещения отходов; Ко – корректирующий коэффициент, который равняется 3 и применяется в случае размещения отходов на свалках, которые не обеспечивают полного исключения загрязнения атмосферного воздуха или водных объектов

Продолжение табл. 1

Согласно Постановлению №303 [7]	Согласно НКУ
Коэффициент, который устанавливается в зависимости от места размещения отходов в окружающей природной среде: - в административных границах населенных пунктов или на расстоянии меньше 3 км от них – 3; - за пределами населенных пунктов (на расстоянии больше 3 км от их границ) – 1. Коэффициент, который устанавливается в зависимости от характера оборудования места размещения отходов: - специально созданные места складирования (полигоны), которые обеспечивают защиту атмосферного воздуха и водных объектов от загрязнения – 1; - свалки, которые не обеспечивают полного исключения загрязнения атмосферного воздуха или водных объектов – 3	Коэффициент к ставкам налога, который устанавливается в зависимости от места (зоны) размещения отходов в окружающей природной среде: - в пределах населенного пункта или на расстоянии меньше чем 3 км от таких границ – 3; - на расстоянии от 3 км и больше от границ населенного пункта – 1. За размещение отходов на свалках, которые не обеспечивают полного исключения загрязнения атмосферного воздуха или водных объектов, ставки налога увеличиваются в 3 раза

Как видно из табл. 1, с 1.01.2011 года произошли следующие изменения:

- сумма экологического налога полностью относится на затраты предприятия, а ранее относилась только часть в пределах лимитов;
- нормативы сбора увеличились в 15 раз;
- нет сбора за выбросы передвижными источниками;
- формула расчета сократилась за счет отсутствия лимитов;
- корректирующий коэффициент, который устанавливается в зависимости от характера оборудования места размещения отходов, остался только один, равный 3.

По сравнению с действующим законодательством, нормами Налогового кодекса и нового бюджетного законодательства предусмотрено постепенное увеличение ставок налога, введение новых ставок налога, учитывая опыт других стран.

При этом произошло упрощение условий взимания экологического налога за счет уменьшения некоторых корректирующих коэффициентов, применяемых к нормативам сбора. Так, исключены корректирующие коэффициенты, устанавливаемые в зависимости от численности жителей и народнохозяйственного значения населенных пунктов, региональные (бассейновые) коэффициенты. Вместе с тем, почти все коэффициенты учтены в увеличенных по сравнению с действующим законодательством ставках экологического налога.

Новой Нормами Налогового кодекса является изменение налогообложения выбросов передвижных источников загрязнения, а также расширение базы налогообложения за счет включения в нее таких видов топлива, как авиационный бензин, газ, ранее не облагаемых налогом, и введение дифференцированных ставок по дизельному горючему в зависимости от содержания серы и т. п.

Нормами Налогового кодекса установлены полномочия налоговых агентов при реализации топлива оптом и в розницу удерживать и уплачивать экологический налог, взимаемый за выбросы в атмосферный воздух загрязняющих веществ передвижными источниками загрязнения при использовании топлива. Эти изменения приводят к расширению базы обложения экологическим налогом и его включению в цену товаров (при реализации топлива, приобретении источника ионизирующего излучения).

Налоговым кодексом введена многоступенчатая система определения категорий плательщиков экологического налога (налоговых агентов), на которых возложена обязанность начислять и уплачивать налог.

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что из порядка исчисления налога за сброс загрязняющих веществ непосредственно в водоемы, за размещение

отходов в специально отведенных для этого местах или на объектах изъято понятие «лимиты», поэтому налог будет взиматься только за фактические объемы сбросов загрязняющих веществ и размещения отходов.

Денежные средства от экологического налога должны направляться исключительно на цели финансирования, осуществления программ и мероприятий природоохранного значения и ресурсосберегающих мероприятий, в том числе научных исследований по этим вопросам, мероприятий по снижению негативного влияния загрязнения окружающей природной среды на соответствующих территориях и устранению его вреда на здоровье населения. Начиная с 2013 г., предусмотрено направление этих денежных средств на финансовое обеспечение целевых проектов экологической модернизации предприятий в пределах сумм уплаченного ими экологического налога в порядке, установленном Кабинетом Министров Украины. Это позволит субъектам хозяйствования как распорядителям этих денежных средств улучшить экологический менеджмент на собственных предприятиях.

Библиографические ссылки и примечания

1. Environmentally related taxes database // OECD document. – 2001. – 289 p.
2. Environmental taxes: recent developments in tools for integration // Environmental issues series. – 2000. – № 18. – P. 119–124.
3. Налоговый кодекс Украины № 2755-VI от 02.12.2010 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rada.gov.ua
4. Закон Украины «Об охране окружающей природной среды» № 1264 от 25.06.91 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rada.gov.ua
5. Закон України «Про відходи» // Офіційний вісник України від 16.04.1998. – 1998. – № 13. – С. 23. – (зі змінами від 02.12.2010).
6. Науково-практичний коментар до Податкового кодексу України: в 3-х т. / кол. авторів; заг. ред. М.Я. Азарова]. – К.: Міністерство фінансів України; Національний університет ДПС України, 2010. – 2389 с.
7. Постанова КМУ від 1 березня 1999 р. N 303 «Про затвердження Порядку встановлення нормативів збору за забруднення навколишнього природного середовища і стягнення цього збору» (Постанова втратила чинність на підставі Постанови КМ N 1236 (1236-2010-п) від 27.12.2010) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua
8. Андреева Н.Н. Теоретические основы экологического реформирования налоговой и учетной систем в условиях трансформации экономики Украины / Н.Н. Андреева // Научные труды ДОННТУ. – 2005. – Вып. 89-1.
9. Лысов Е.А. Экологические платежи: действующая практика исчисления и уплаты / Е.А. Лысов // Бухгалтерский учет и налоги. – 2004. – № 2.
10. Пахомова Н.В. Экономика природопользования и охраны окружающей среды: учеб. пособ. / Н.В. Пахомова, К.К. Рихтер. – СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2003.
11. Інструкція про порядок обчислення та сплати збору за забруднення навколишнього природного середовища від 19.07.1999 р. №162/379.
12. Екологічне законодавство України: зб. нормативних актів / відп. ред. І.О. Заєць. – К.: Юніком Інтер, 2001. – 416 с.
13. Горохов В. Экологический налог / В. Горохов, С. Бочарова // Вестник налоговой службы Украины. – 2011. – №2. – С. 37–39.
14. Васильев Г. Экологический налог / Г. Васильев // Все о бухгалтерском учете. – 2010. – №114. – 13 дек. – С. 62–63.
15. Письмо-разъяснение Министерства охраны окружающей природной среды №6540/20/10-08 от 22.05.2008 г.

Поступила в редакцию 18.05.2011

УДК 336

Т.А. Федотова

*Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара***УДОСКОНАЛЕННЯ ЗАСАД ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВОГО ЗАМОВЛЕННЯ
НА ПІДГОТОВКУ ФАХІВЦІВ**

У статті розглядаються питання необхідності удосконалення системи місцевого замовлення на підготовку фахівців з врахуванням тенденцій на ринку праці.

Ключові слова: освіта, місцеве замовлення, підготовка фахівців, молоді спеціалісти, освітні послуги, навчальні заклади, роботодавці, ринок праці, освітні стандарти

В статье рассматриваются вопросы необходимости усовершенствования системы местного заказа на подготовку специалистов с учетом тенденций на рынке труда.

Ключевые слова: образование, местный заказ, подготовка специалистов, молодые специалисты, образовательные услуги, учебные заведения, работодатели, рынок труда, образовательные стандарты.

In the article the questions of necessity of improvement of the local order system are examined on preparation of specialists taking into account tendencies at the market of labour.

Keywords: education, local order, preparation of specialists, junior specialists, educational services, educational establishments, employers, labour-market, educational standards.

Формування людського капіталу потребує додаткових інвестицій з метою отримання додаткових прибутків в майбутньому. Це дає підставу відносити інвестування в людський капітал як складову інноваційної моделі розвитку економіки. Це пов'язано із необхідністю набуття нових знань та разом з розвитком інформаційних технологій і нових засобів комунікацій. До найважливіших видів інвестицій в людський капітал слід віднести підготовку фахівців.

Метою даної статті є розробка системного підходу до формування місцевого замовлення на підготовку фахівців.

Проблематика працевлаштування та зайнятості молоді є постійним предметом дослідження вчених різних напрямів науки (економістів, демографів, психологів, соціологів), фахівців державних установ, соціальних та молодіжних організацій. В Україні йде реформування системи освіти, що привертає увагу до наукових розробок в галузі реформування системи підготовки спеціалістів. До того ж світові глобалізаційні тенденції та кризові явища світового рівня призводять до загострення ситуації в цьому напрямку і потребують новітніх розробок щодо її стабілізації.

Демократизація суспільства і нові реалії ринкової економіки розширили можливості молоді у виборі сфер та видів економічної діяльності, територіальної та професійної мобільності, значно скоригували її вимоги до робочого місця та загалом трудову ментальність. Разом з тим, внаслідок відмови від напівпримусових форм зайнятості, послаблення державного контролю за працевлаштуванням, зокрема, розподілом молодих спеціалістів, скороченням соціальних програм, підвищилась незахищеність молоді на ринку праці, суттєво ускладнилась її соціальна інтеграція, загострилися проблеми молодіжного безробіття [2].

Отже, масовість освіти, орієнтація не на потреби економіки, а на попит молоді обумовлюють збільшення соціального напруження на ринку праці серед молоді і створюють умови для зростання безробіття серед випускників. Масовими серед навчальних закладів 1–4 рівнів акредитації залишаються випуски за спеціальностями «бухгалтерський облік», «правознавство», «економіка підприємств», тоді як на ринку праці є надлишок бухгалтерів, юристів та економістів [5]. Якщо ситуацію не змінити, дисбаланс на ринку праці буде загострюватися і зростатиме дефіцит кадрів, що з часом може призвести до незворотних наслідків для виробництва і

економіки країни в цілому. Нестача кваліфікованих кадрів вже в найближчі роки буде гальмувати створення високотехнологічних робочих місць, а відповідно і розвиток виробництва. Це свідчить, що існуючий механізм підготовки кадрів є неефективним. Насамперед це стосується місцевого замовлення на підготовку кадрів, обсяги та структура якого не відповідають стану ринку праці та потребам економіки.

Таким чином, значної актуальності набуває вивчення проблем соціального характеру, які пов'язані з працевлаштуванням молодих фахівців; з'ясування передумов і чинників, що сприяють або перешкоджають інтеграції молодих фахівців у ринок праці, їх адаптації до нового статусу – працівника; питання соціальних гарантій та необхідності підтримки з боку держави; потреб та мотивів, що зумовлюють міграційні орієнтації. Глибинний якісний аналіз цих питань дає змогу розробити рекомендації, спрямовані на оптимізацію державного регулювання зайнятості молоді, реалізацію нею свого трудового потенціалу та сприяння працевлаштуванню, запобігання безробіттю та масовій трудовій міграції.

Гостра проблема приходу після закінчення інституту молодих спеціалістів та їх закріплення на підприємстві може бути вирішена й такими шляхами: упровадженням цільової контрактної підготовки спеціаліста, або за допомогою державного поворотного субсидювання, яке по суті представляє собою додаткове державне замовлення. І в першому, і в другому випадках студент зобов'язаний відпрацювати певний строк за місцем направлення. При невиконанні цієї умови студент повинен повернути гроші за навчання. Реалізація цих схем підготовки спеціалістів вимагає внесення поправок до деяких законів, зокрема в Податковий і Бюджетний кодекси.

Органічним недоліком існуючої системи формування місцевого замовлення є її ізоляція від розвитку економіки: навчальні плани та програми підготовки спеціалістів у навчальних закладах не пов'язані з реальними потребами галузей і підприємств регіону, які є потенційними споживачами цих спеціалістів. Якісні показники, а саме професійний рівень випускників, не відповідають, як правило, сучасним вимогам [1].

Впровадження ринкових відносин зумовлює необхідність реорганізації і створення розвиненої системи формування місцевого замовлення, яка б орієнтувала ВНЗ на підготовку спеціалістів відповідно до попиту на ринку праці і поєднувала б процес завершення навчання із процесом включення у трудову діяльність. Відповідно доцільною вбачається розробка концепції маркетингу освітніх послуг, яка повинна стати основою, на базі якої приймаються всі інші управлінські рішення.

Результатом маркетингової діяльності має стати розробка Програми розвитку освітніх послуг на перспективу, яка вирішує такі питання:

- маркетинговий аналіз існуючого стану освітніх послуг;
- моделювання ринку освітніх послуг;
- прогнозування потреби в спеціалістах у розрізі спеціальностей.

Система освіти усіх рівнів акредитації повинна постійно вдосконалюватися з урахуванням зміни вимог економіки і суспільства, тобто має орієнтуватися на принцип безперервної адаптації до перспективних змін.

Усі ці фактори повинні відстежуватися за допомогою статистичного моніторингу на основі вибіркового методу в межах регіону.

Головними завданнями трансформованої системи формування місцевого замовлення на підготовку фахівців мають бути:

- дослідження ринку освітніх послуг для встановлення поточної та перспективної потреби у спеціалістах;

- вивчення впливу розвитку виробництва на підготовку студентів і вимог до спеціалістів;
 - пошук сегмента на ринку освітніх послуг та на ринку праці, характеристики яких відповідають профілю підготовки спеціалістів у даному регіоні.
- Удосконалення системи підготовки фахівців можна реалізувати через запровадження сучасної маркетингової стратегії як складової інноваційної моделі сучасного економічного розвитку (рис. 1).

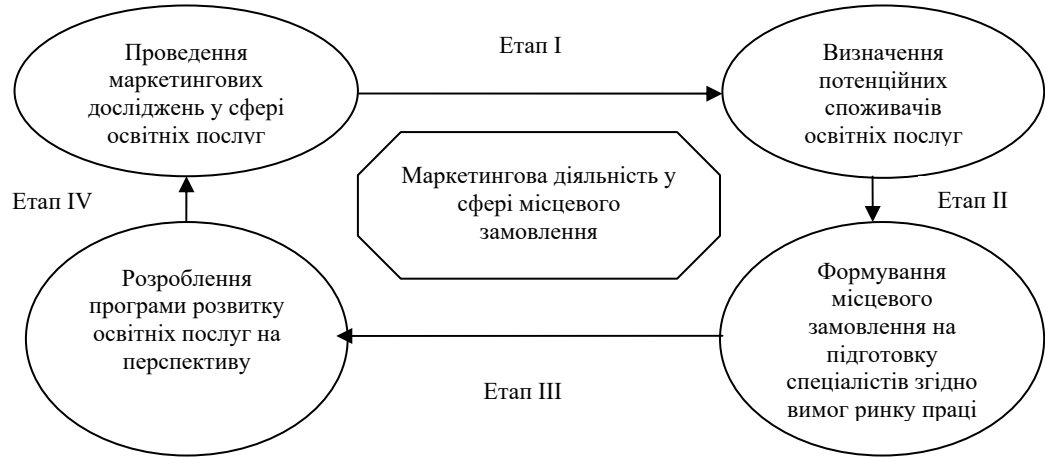


Рис. 1. Алгоритм запровадження маркетингової діяльності у сфері місцевого замовлення

Мета маркетингу освітніх послуг – володіти ситуацією на ринку освітніх послуг та ринку праці і своєчасно враховувати їхні зміни при підготовці місцевого замовлення на спеціалістів у навчальних закладах.

Вивчення попиту і пропозиції на спеціалістів в реальному секторі економіки дає відповідь на питання про ситуацію, що реально існує на ринку освітніх послуг, потенційні можливості цього ринку і бажані перспективи. Вивчення потенційних споживачів освітніх послуг надає інформацію про особливості їхньої поведінки на ринку, реакції на діяльність навчальних закладів. Окрім того вивчення споживчих освітніх послуг, забезпечує інформацією про можливість організації системи взаємодії, яка б забезпечила у перспективі бажаний попит населення і потребу споживача освітніх послуг. Це дозволить заздалегідь спрогнозувати можливі зміни ринку освітніх послуг з урахуванням чинників, на які реагує споживач.

Сьогодні усе більшого значення набуває співробітництво між навчальними закладами і роботодавцями, тому що перші поставлені перед необхідністю прогнозування потреб ринку праці з метою якісного перспективного планування процесу навчання, а другі зацікавлені в підвищенні якості професійної освіти майбутніх працівників.

До критеріїв освіти для модернізації суспільства віднесене полегшення соціалізації в ринковому середовищі. Практично всі дослідники в даній галузі доходять висновку про те, що початкова, середня професійна і вища освіта відірвані від потреб ринку праці [3].

У доповіді Консультативного форуму підкреслюється: «Оскільки споживчий попит може мінятися в залежності від різних соціальних і економічних факторів, попит на якість праці і конкретні уміння і навички буде також змінюватися. Ця

зміна буде впливати як на економіку в цілому, так і на окремі компанії. В умовах ринку, що знаходиться в стані постійної зміни, планування професійної освіти і навчання не може зберігати свій механічний характер. З простого підрахунку планування професійної освіти перетворюється в складне рівняння, у якому повинні враховуватися багато факторів, що розрізняються по своїй прогностичності» [6].

Таким чином, удосконалювання освітніх стандартів, підвищення ефективності освітнього процесу і його результатів, може здійснюватися по двох напрямках:

1) поліпшення структури освітніх стандартів і оптимізація об'єктів стандартизації;

2) розвиток методології опису освітнього процесу і результатів навчання для того, щоб сформовані знання, вміння і навички більш чітко співвідносилися з потребами ринків праці і визначалися за умов об'єктивних процедур оцінки.

Однією з першочергових задач на початковій стадії реалізації проекту відновлення є аналіз місцевих ринків праці, а також вибір на основі аналізу професій, спеціальностей і спеціалізацій, що у найбільшій мірі відповідають запитам місцевих і регіональних ринків праці.

Як відзначає у своєму посібнику один з авторів Доповіді Джеррі ван Зантворт «Аналіз ринку праці. Опис методів» (1997 р. Університет Fontys, Нідерланди), для вибору методу аналізу ринку праці варто ближче глянути на різні типи проблем, що стосуються зв'язку освіти з ринком праці: по-перше, чи маємо ми справу з якісною або кількісною сторонами проблеми? і, по-друге, з чийого погляду ми дивимося на проблему: з позицій фахівця або роботодавця? [4].

Виявлення потреб місцевих ринків праці для формування напрямків підготовки фахівців пропонується виконувати двома шляхами:

- по-перше, шляхом планування або виявлення попиту на робочу силу через прогнозування кількісних потреб;

- по-друге, шляхом адаптації, яка має на увазі розширення можливостей адаптації (оптимізації, гармонізації) попиту та пропозиції до процесів зростаючого динамізму змін ринків праці і рівнів зайнятості.

Проведене дослідження свідчить про необхідність постійних змін професій і спеціальностей через мінливість попиту, а це, в свою чергу, повинно знаходити відображення в змісті освітніх стандартів, навчальних планів і програм.

Автором виокремлено три варіанти коригування державних освітніх стандартів залежно від обсягів і термінів реакції: оперативний, поступовий і стратегічний.

Перший передбачає короткострокові ініціативи і програми, спрямовані на задоволення потреб у конкретних професіях. Звичайно ці програми ініціюються на місцевому і регіональному рівнях. Це найбільш адекватний відгук на швидкі зміни, коли з'являються нові технології, матеріали й устаткування і потрібна спеціальна програма для навчання і підвищення кваліфікації працівників.

Другий включає підготовку нових стандартів з метою контролювання процесу змін. Таке реагування найбільш прийнятне в умовах поступових змін, які можна прогнозувати і які звичайно викликають зміни в професійній освіті і навчанні. По мірі адаптації і стабілізації відкоригованих змін на ринку праці знову відбувається ініціювання зміни стандартів освіти в світі нових потреб суспільства і ринку праці. Доцільною буде співпраця регіональних служб зайнятості і управлінь освіти, що

будуть відслідковувати зміни на ринку праці і пропонувати корективи стандартів професійної освіти.

Третій варіант спрямований на розробку програм і стандартів професійної освіти з врахуванням суттєвих змін на ринку праці, що формують певні наслідки (наприклад, зміни законодавства, введення в експлуатацію містоутворюючого об'єкту, стагнація певної підгалузі в регіоні, вихід на ринок великого роботодавця, що має оновлені вимоги до професійної підготовленості фахівців тощо). Інші стратегічні зміни включають розширення номенклатури професій і навчання базовим навичкам для того, щоб закласти в майбутніх спеціалістах велику основу умінь і навичок, що можуть адаптуватися до нових потреб ринку праці.

Дані варіанти можуть реалізовуватися на різних рівнях і з залученням різних суб'єктів суспільства.

На законодавчому рівні можливе прийняття рішень про інвестиції в освіту, спеціальні ініціативи і заходи, управління і законодавчі дії. Це довгострокові заходи, хоча окремі ініціативи можуть бути середньостроковими. На цьому рівні відбувається організація пілотних проектів, стимулювання грантами і податковими пільгами. Можливе створення тимчасових робочих груп для вироблення рекомендацій із внесення змін на основі аналізу наявних тенденцій.

На рівні міністерств розробляються національні стандарти і специфікації. Процеси на цьому рівні можуть бути середньо- і довгостроковими. За умов створення спеціальних груп для аналізу ситуації на ринку праці, масштаби часу можуть бути значно зменшені.

На місцевому рівні відбувається розробка і модернізація навчальних програм. Значну роль тут відіграє співробітництво між навчальними закладами і роботодавцями, які можуть спільно займатися аналізом попиту і рівня професійних навичок. Залучення працівників підприємств до співпраці в ВНЗ по певним напрямкам, а викладачів до роботи на підприємствах буде сприяти поліпшенню взаєморозуміння.

Напрямки удосконалення засад формування місцевого замовлення через відновлення державних освітніх стандартів, навчальних планів і програм, що нами пропонується, полягають у наступному:

- впровадження підготовки фахівців для високотехнологічних виробництв (наприклад, у зв'язку з переходом України з 2008 р. до виробництва нового виду палива, у зв'язку з відходом від мартенівського виробництва та ін.);
- розширення профілів підготовки в межах однієї освітньої програми (наприклад, підготовка фахівців на факультетах міжнародної економіки може мати такі спеціалізації, як міжнародний туризм, міжнародний бізнес, дипломатія, міжнародні економічні відносини, міжнародні фінанси, менеджмент зовнішньоекономічної діяльності та ін.);
- інтеграція освітніх програм професійної освіти (сервіс, туризм, народні промисли та ін.);
- розвиток професій традиційного машинобудівного профілю в умовах градоутворюючого оборонного підприємства, що здійснює профільну конверсію;
- розширення спектру пропонованих спеціальностей на основі вивчення потреб роботодавців в кадрах підприємств;
- освоєння підготовки за новими професіями в умовах сільських освітніх установ, віддалених від великих міст;
- орієнтація підготовки на малий і середній бізнес;

- внесення в навчальні плани по відповідним професіям і спеціальностям, а також у навчальні програми по дисциплінам змін, що дозволяють готувати кваліфіковані кадри із широким спектром професійних знань, вмінь і навичок.

Автором вироблено системний підхід до розробки місцевого замовлення на підготовку фахівців, відповідно до якого першим етапом виступає аналіз поточного і прогнозного стану ринків праці, другим – розробка освітніх програм, третім – їхня апробація і реалізація, четвертим – моніторинг і оцінка, п'ятим – проведення необхідних коректувань.

Основні досягнення проведеного аналізу полягають у тому, що запропонована нова технологія розробки освітніх стандартів, яка є органічним продовженням сильних сторін практики стандартизації освіти в Україні. Ця технологія має своєю початковою ланкою аналіз ринків праці (насамперед — регіональних і місцевих). За її допомогою можна прискорити зближення вимог національної економіки, ринків праці і професійної освіти. При цьому ринкова орієнтація має установку на розвиток особистості.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Бажан І.І. Напрями підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу в Україні / І.І. Бажан // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2009. – № 4(8). – С. 83–87.
2. Балакірева О.М. Проблеми працевлаштування та міграційні орієнтації молоді / О.М. Балакірева, О.В. Валькована // Економіка і прогнозування (науково-аналітичний журнал). – 2006. – № 4. – С. 76–91.
3. Власенко О. Юрій Коровайченко: «Залучати приватні ВНЗ до держзамовлення немає необхідності» / Власенко О., Піхновська Ю. // Власть денег. – 2009. – фев. – № 215. – С. 12.
4. Джери ван Зантворт. Анализ рынка труда. Описание методов / Джери ван Зантворт. – Нидерланды: Университет Fontys, 1997.
5. Кокіна В. Престижна та професія, що до душі / В. Кокіна // Урядовий кур'єр. – 2007. – 20 січ. – № 11. – С. 4.
6. The impact of labour market information on vocational education and training standards / Advisory Forum. Subgroup C. ETF-AF99-001. – P. 11.

Надійшла до редколегії 12.05.2011

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 658. 171

А.В. Босенко

Європейський університет, м. Київ

МОДЕЛЮВАННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АПК

У статті представлена методика моделювання оподаткування підприємств АПК і прогнозування податкових надходжень. Для наукового обґрунтування вибору моделі пропонується використовувати методи парних порівнянь і розстановки пріоритетів. Визначення ефективності фіскальної політики підприємства АПК здійснюється за величиною коефіцієнта, визначуваного як відношення фактичної суми стягуваних податків до їх величини, отриманої розрахунковим шляхом за рівнянням регресії.

Ключові слова: оподаткування, фіскальна політика, моделювання, ефективність, АПК, підприємство.

В статье представлена методика моделирования налогообложения предприятий АПК и прогнозирования налоговых поступлений. Для научного обоснования выбора модели предлагается использовать методы парных сравнений и расстановки приоритетов. Определение эффективности фискальной политики предприятия АПК осуществляется по величине коэффициента, определяемого как отношение фактической суммы взимаемых налогов к их величине, полученной расчетным путем по уравнению регрессии.

Ключевые слова: налогообложение, фискальная политика, моделирование, эффективность, АПК, предприятие.

The methods of taxation modeling and the prognostication of tax receipts of the agriculture complex enterprises are presented in the article. For the scientific grounding of model choice it has been suggested to use the methods of pair comparisons and placing of priorities. The determination of efficiency of tax policy of agriculture complex enterprise has been carried out on the value of the index, determined as the ratio of the actual sum of the raised taxes to their value, obtained by the calculation on the equation of regression.

Key words: taxation, tax policy, efficiency, agricultural complex, enterprise.

Для системи державного управління постійно існує необхідність у випереджувальній якості управління, тобто удосконаленні управління за рахунок постійного інноваційного процесу. Для зниження ризику втрат від впровадження економічних реформ необхідно мати механізм прогнозування наслідків цих реформ шляхом моделювання інноваційних процесів. У сучасних умовах трансформаційного періоду для економіки України особливої актуальності набула проблема створення ефективної системи управління оподаткуванням, розробки методів розвитку системи податкового регулювання діяльності підприємств АПК. Ефективним засобом державного регулювання економіки в усіх розвинутих країнах є вирішення проблем зниження податкового тягаря, виживання підприємств у швидкозмінному навколишньому середовищі та збільшення їх кількості шляхом формування науково обґрунтованих засад оподаткування.

Починаючи із засновників класичної школи оподаткування Ф. Кенє, А. Сміта, Д. Рикардо, в подальшому вчені Е. Сакс, Ж.Б. Сей, В.Т. Посошков і пізніше М.І. Тургенєв, В.М. Твердохлебова, І.Х. Озеров, І.І. Янжул, К. Маркс, Ф. Енгельс, А. Маршалл, Д. Мілль, Е. Селегман та ін., має розвиток податкова теорія й існуван-

ня податків практично завжди було пов'язане з функціонуванням держави. Різні погляди з питань ступеня впливу держави на економіку країни, а також інструментів і часу здійснення регуляторних дій держави в цьому напрямку в економічній науці, починаючи із засновника теорії державного втручання в економіку Дж. Кейнса, висловлювали Л. Лафер, Дж. С. Міль, С. Вітте та ін. У розвитку податкової теорії сучасності заслуговують уваги фундаментальні праці Т. Юткіної, В.В. Буряковського, В. П. Вишневського [3], Ю.Б. Іванова [6], А.М. Соколовської [5] та ін. Специфічний інструментарій для вирішення проблем в управлінні оподаткуванням розроблено представниками сучасної школи податкового менеджменту, серед них: М. Скворцов, Т. Рева, А. Крисоватий [4], А. Кізима [2], Ісаншина Г.Ю. [1] та ін. Проте аналіз наукової літератури вказав на недостатню увагу організації та вдосконалення всіх аспектів управління оподаткуванням, зокрема створення ефективної системи податкового моделювання і прогнозування на підприємствах агропромислового комплексу.

Цілями цього дослідження є обґрунтування доцільності застосування в економічній практиці пропонованої методики моделювання оподаткування підприємств АПК і прогнозування податкових надходжень.

Формування ринкових відносин передбачає ряд змін, які охоплюють фундаментальні засади функціонування економіки і головних її інституцій, щр визначають стан і поведінку наявних у державі структур і орієнтують її соціально-економічний розвиток. Основою переходу до ринкової економіки є проведення економічних реформ. У процесі економічних перетворень у нашій державі створюють поки ще лише окремі елементи функціональних економічних систем, з яких у перспективі повинні сформуватись дієві механізми саморегулювання.

Податкова система є визначальною складовою економічної системи кожної країни і повинна забезпечувати її фінансову базу і бути головним знаряддям державної економічної політики. Сумісно з іншими економічними інструментами (ціни, відсотки за кредит, зарплата, бюджетне фінансування та ін.) податкова система повинна бути еластичним важелем впливу на поведінку економічних і соціальних структур і конкурентні та господарські зв'язки. В Україні ще не створена система оподаткування, яка відповідає сучасним ринковим відносинам. Податкова система, що існує зараз, сприяє поглибленню економічної кризи. Тому одним з найважливіших завдань економіки України є створення ефективної податкової системи, яка б забезпечила розвиток народногосподарського комплексу шляхом вирішення комплексу завдань, пов'язаних з управлінням економікою, розвитком виробництва, розвитком підприємництва, підвищенням життєвого рівня населення. Виконання цих задач не можливе без ефективного управління оподаткуванням.

Ми пропонуємо використання системного підходу в управлінні податками, що визначене потребами вдосконалення систем з управлінням як основного засобу підвищення ефективності управління. Системний аналіз – найбільш конструктивний метод, що використовується для практичних застосувань теорії систем до задач управління. Конструктивність системного аналізу пов'язана із тим, що він пропонує методику проведення робіт, яка не дозволить випустити з поля зору суттєві фактори, визначаючи побудову ефективних систем управління у конкретних умовах. Оцінка якості і ефективності функціонування систем проводиться у відповідності з положеннями, що розроблені в теорії ефективності.

Для побудови ефективної податкової системи в Україні необхідно привести у відповідність цілі податкової системи з функціональним змістом податків як економічної категорії. Шляхом фіскальної функції повинні задовольнятися загальнодер-

жавні потреби, шляхом регулюючої та стимулюючої функцій має формуватися протидія податковому тиску у вигляді спеціальних механізмів, що забезпечать поєднання економічних інтересів держави, юридичних і фізичних осіб і безперервні інвестиційні процеси та зростання фінансових результатів підприємництва і, у цілому, економіки держави.

Тому цілі податкової системи України за нинішніх умов мають бути визначені наступним чином: рівномірний розподіл податкових надходжень за ланками бюджетної системи; досягнення максимально можливого балансу між дохідною і витратною частинами державного бюджету; забезпечення потреб освіти, культури, науки, охорони здоров'я, управління й оборони; досягнення належного рівня соціальної інфраструктури на рівні держави і в кожному окремому регіоні; забезпечення високого рівня соціальних виплат і соціального забезпечення громадян, а також досягнення регіонального вирівнювання в цьому напрямку; розвиток сфери малого і середнього підприємництва та стимулювання індивідуальної підприємницької ініціативи; конверсія; демонополізація; регулювання попиту і пропозиції, стимулювання заощаджень; стримування зростання цін і інфляції; регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарської діяльності; сприяння створенню нових робочих місць; вирівнювання індивідуальних доходів громадян; стимулювання інвестиційної діяльності, реструктуризації галузей економіки, технологічного оновлення виробництва.

У сучасних умовах актуалізується наукове завдання моделювання оподаткування з урахуванням фінансових показників підприємств АПК.

Як критерії ефективності податкової політики підприємств АПК нині використовуються ті ж показники, що і для ефективності функціонування підприємств у цілому, – різні показники рентабельності залежно від їх галузевої приналежності. Актуалізується проблема розробки єдиного підходу до оцінки ефективності їх фіскальної політики. Використання, наприклад, співвідношення прибутку до собівартості продукції як показник рентабельності застосовується при оцінці діяльності підприємств промисловості й аграрного сектору, але не застосовується для підприємств торгівлі. Нині мало розроблені наукові підходи, що враховують безліч чинників, які впливають на утворення прибутку й величину податків. На сучасному етапі комп'ютерне забезпечення підприємств, фірм дозволяє використовувати для оцінки ефективності фіскальної політики підприємств раніше недоступні через велику кількість розрахунків методики, засновані на застосуванні економіко-статистичних методів.

Аналіз ефективності фіскальної політики підприємств був проведений на основі даних про роботу 23 найбільш типових рентабельних підприємств аграрного сектору Полтавської області, що мають середні розміри й показники господарської діяльності. Вони були вибрані з 98 обстежених підприємств сільського господарства області. На основі розрахунку коефіцієнтів кореляції на підприємствах вибиралися чинники, що істотно впливають на величину прибутку. Аналізувалися такі чинники, що впливають на суму стягуваних податків (Y): X1 – виручка від реалізації продукції, тис. грн.; X2 – витрати, тис. грн., X3 – чисельність працівників, осіб; X4 – продуктивність праці на 1 працівника, тис. грн.; X5 – середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.

Обробка даних здійснювалася на персональному комп'ютері з використанням спеціально розробленого пакету прикладних програм. На основі чинників з найбільш суттєвими значеннями коефіцієнтів кореляції були побудовані регресійні функції такого виду:

$$H_{\text{розрах}} = f(X_1, X_2, \dots, X_n), \quad (1)$$

де $H_{\text{розрах}}$ – сума стягуваних податків, отримана розрахунковим шляхом.

Для перевірки автокореляції ми використовували критерій Дурбіна-Ватсона. Якщо автокореляція відсутня, то його значення дорівнюватиме 2, а якщо має місце повна автокореляція, то він дорівнюватиме 0 або 4. Його величина визначала коректність знайденого рівняння регресії.

Результати розрахунків показали, що оптимальна величина коефіцієнта Дурбіна-Ватсона склала 1,934 у разі використання двофакторної моделі $H_{\text{розрах}} = f(X_1, X_5)$, що говорить про майже повну відсутність автокореляції, а, отже, про коректність знайденого рівняння регресії.

Рівняння регресії в нашому випадку мало вигляд:

$$H_{\text{розрах}} = 1719,7 + 0,659X_1 + 0,01X_5. \quad (2)$$

Коефіцієнт детермінації, квадрат коефіцієнта кореляції, що є і що показує долю поясненої варіації в усій динаміці змін, склав 0,927. Його величина говорить про те, що в представленому вище регресійному рівнянні величини суми стягуваних податків підприємств АПК враховано 92,7% чинників, що впливають на них.

Про кількісний вплив розглянутих вище чинників на величину стягуваних податків говорять коефіцієнти рівняння регресії. Вони показують, на скільки тисяч гривень змінюється їх величина при зміні факторної ознаки на одну одиницю. Як ми бачимо, збільшення виручки від реалізації продукції на 1 тис. грн. дає приріст стягуваних податків на суму 659 грн., а збільшення середньорічної вартості основних засобів спричинить приріст стягуваних податків на 16 грн.

За знайденим рівнянням регресії нами були визначені розрахункові значення суми стягуваних податків на кожному аграрному підприємстві (табл. 1).

Визначення ефективності фіскальної політики аграрного підприємства здійснювалося на основі розв'язку такого рівняння за кожним підприємством:

$$K_{\text{іЕФ}} = \frac{\Pi_{\text{фактич.і}}}{\Pi_{\text{розрах.і}}}, \quad (3)$$

де $K_{\text{іЕФ}}$ – коефіцієнт ефективності фіскальної політики і-го підприємства, од.;

$\Pi_{\text{фактич.і}}$ – фактична величина стягуваних податків і-го підприємства, тис. грн.;

$\Pi_{\text{розрах.і}}$ – величина стягуваних податків і-го підприємства, отримана розрахунковим шляхом за рівнянням регресії.

Ефективною фіскальну політику аграрного підприємства можна визнати в тих випадках, коли величина коефіцієнта більша одиниці. Величина коефіцієнта, більша одиниці, означає, що фактична сума податку на прибуток підприємства більша усередненої за вибіркою. У нашому випадку фіскальну політику підприємств 3, 4, 11, 20, 22, 23 за даний період можна визнати задовільною.

Наступне анкетування працівників податкової служби Полтавської області і підприємств АПК показало, що розроблена методика визначення ефективності фіскальної політики проста в розрахунковому відношенні й доступна розумінню кожного працівника. Використання її в практиці аналітичної роботи фахівців податкових служб і апарату управління підприємств АПК дозволить підвищити якість порівняльного аналізу в цьому напрямі й точність оцінки в умовах ринку при використанні разом з традиційними показниками ефективності.

Необхідно відмітити гнучкість методики, що дозволяє враховувати безліч чинників, які впливають на суму стягуваних податків підприємства, й доцільність її застосування при оцінці ефективності фіскальної політики не лише підприємств

АПК, але й підприємств інших галузей регіону при коректному відборі факторних ознак.

Таблиця 1. Система показників ефективності роботи сектора соціальних послуг

Підприємство, умовн. номер	Сума стягуваних податків, тис. грн.		Відхилення (П фактичні – П розрах.)		Коефіцієнт ефек- тивності фіскаль- ної політики, од. К _{іЕФП}
	фактична П фактич.	розрахункова П розрах.	абсолютні, тис. грн.	відносні, %	
1	3164,3	3242,45	-78,1499	-2,41021	0,975898
2	3050,2	3117,958	-67,7576	-2,17314	0,978269
3	2789	2581,993	207,0068	8,017327	1,080173
4	2791,6	2586,227	205,3735	7,94105	1,079411
5	2791,6	2865,567	-73,967	-2,58124	0,974188
6	3161,3	3178,019	-16,719	-0,52608	0,994739
7	2819,6	2911,425	-91,8252	-3,15396	0,96846
8	1050,4	1427,315	-376,915	-26,4073	0,735927
9	3083,5	3158,069	-74,5688	-2,36122	0,976388
10	2821,9	2916,393	-94,4932	-3,24007	0,967599
11	3130	3129,504	0,496094	0,015852	1,000159
12	2850,2	2962,724	-112,524	-3,79798	0,96202
13	1039,3	1194,723	-155,423	-13,0091	0,869909
14	2850,2	2857,879	-7,67944	-0,26871	0,997313
15	3114,4	3206,864	-92,4644	-2,88333	0,971167
16	2878,7	2903,661	-24,9609	-0,85964	0,991404
17	3086,6	3135,803	-49,2029	-1,56907	0,984309
18	3110,3	3172,893	-62,593	-1,97274	0,980273
19	3076,6	3119,984	-43,384	-1,39052	0,986095
20	2540,2	2131,281	408,9189	19,18653	1,191865
21	3053,2	3082,629	-29,4292	-0,95468	0,990453
22	3054,2	2945,291	108,9089	3,697731	1,036977
23	2761,3	2539,407	221,8928	8,737977	1,08738

Проведене дослідження дозволило нам зробити такі **висновки**.

1. Податкове регулювання діяльності підприємств можна визнати ефективним, якщо воно дозволяє швидко реагувати на умови господарювання, що міняються, попереджати негативний вплив чинників зовнішнього середовища, удосконалювати механізм проведення фіскальної політики.

2. У ході дослідження була розроблена і апробована методика прогнозування податкових надходжень. Актуальність наукової розробки цієї проблеми підвищується у зв'язку з тим, що прогнози потрібні для складання середньо- і довгострокових планів, вироблення стратегії підприємства АПК в цілому.

Для прогнозу величини податкових надходжень була розроблена спеціальна програма, за допомогою якої прогноз здійснювався за 5 математичними моделями: лінійною, логарифмічною, поліноміальною, ступеневою, експоненціальною.

Для визначення прогнозного значення податкових надходжень, окрім перерахованих вище 5 моделей, доцільно використовувати багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз.

На основі розрахунку коефіцієнтів кореляції в ході дослідження нами вибиралися чинники, що істотно впливають на величину податкових надходжень.

Обробка даних здійснювалася на персональному комп'ютері з використанням спеціально розробленої надбудови до EXCEL.

3. Практичні працівники податкових служб нині обґрунтовують прогнозні значення в основному інтуїтивно, спираючись на свій досвід роботи, тенденції, що на-

мічаються в оподаткуванні підприємств. Нами пропонується для наукового обґрунтування вибору моделі прогнозування використовувати унікальний математичний апарат – методи парних порівнянь і розставляння пріоритетів.

4. Найбільшу оцінку при використанні методів парних порівнянь і розставляння пріоритетів і спеціально розробленої комп'ютерної програми отримала модель прогнозування податків на основі багатофакторного кореляційно-регресійного аналізу.

5. Нині як критерії ефективності податкової політики підприємств АПК використовуються ті ж показники, що і для ефективності функціонування інших підприємств, – різні показники рентабельності залежно від їх галузевої приналежності. Актуалізується проблема розробки єдиного підходу до оцінки ефективності податкової політики.

Для визначення ефективності фіскальної політики підприємства пропонується використовувати коефіцієнт ефективності фіскальної політики, що визначається як відношення фактичних податків до їх розрахункової величини.

6. Проведене анкетування працівників податкових служб і підприємств Полтавської області показало, що розроблена методика визначення ефективності фіскальної політики проста в розрахунковому відношенні й доступна розумінню кожного працівника. Використання її в практиці аналітичної роботи фахівців податкових служб і апарату управління підприємств дозволить підвищити якість порівняльного аналізу в цьому напрямі й точність оцінки в умовах ринку при використанні разом з традиційними показниками ефективності.

Безперечною перевагою є гнучкість методики, що дозволяє враховувати безліч чинників, які впливають на суму стягуваних податків підприємства, що обґрунтовує доцільність її застосування при оцінці ефективності фіскальної політики не лише підприємств АПК, але й інших галузей регіону при коректному відборі факторних ознак.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Ісаншина Г.Ю. Податковий менеджмент: навч. посіб. / Г.Ю. Ісаншина. – Краматорськ: ДДМА, 2010. – 124 с.
2. Кізіма А.Я. Податкове планування у системі податкового менеджменту / А.Я. Кізіма // Фінанси України. – 2003. – № 2 – С. 15–20.
3. Налогообложение: теории, проблемы, решения: монография / В.П. Вишневский, А.С. Веткин, Е.Н. Вишневская, Е.В. Бавин, Е.А. Амоша; Ин-т экономики пром-сти; Донец. нац. техн. ун-т. – Донецк, 2006. – 505 с.
4. Іванов Ю. Податкова система: підручник / Ю. Іванов, А. Крисоватий, О. Десятнюк; Міністерство освіти і науки України. – К.: Атїка, 2006. – 331 с.
5. Соколовська А.М. Основи теорії податків: навч. посіб. – К.: Кондор, 2010 – 326 с.
6. Стратегія підприємства / Ю.Б. Іванов, О.М. Тищенко, Т.М. Чечетова-Терашвілі, О.В. Ревенко. – Х.: ІНЖЕК, 2009. – 560 с.

Надійшла до редколегії 20.05.2011

УДК 336.711.65

М.В. Корнєєв*Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара***СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ
НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ**

У статті розглядаються питання необхідності посилення ефективності державного фінансового контролю діяльності органів місцевого самоврядування в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: контроль, фінансовий контроль, аудит, бюджетні кошти, органи місцевого самоврядування, ефективність, управління, реформування.

В статье рассматриваются вопросы необходимости усиления эффективности государственного финансового контроля в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: контроль, финансовый контроль, аудит, бюджетные средства, органы местного самоуправления, эффективность, управление, реформирование.

The questions of necessity of efficiency strengthening of state financial control in the modern terms of management are examined in the article.

Key words: control, financial control, audit, budgetary facilities, local self-government authorities, efficiency, management, reformation.

Сучасний етап економічного розвитку України характеризується тим, що проблеми, які виникають в системі органів фінансового контролю, є однорідними. Такий характер проблем властивий всім органам державного фінансового контролю. Серед вчених, які присвятили власні дослідження вирішенню питань фінансового контролю, найвагоміший внесок зробили В.Д. Андрєєв, В.Д. Базилевич, О.В. Бречко, Ф.Ф. Бутинець, І.В. Ващенко, Л.М. Касьяненко, А.А. Коваленко, І.Б. Стефанюк, В.Ю. Стрельцов та ін.

Сучасний стан державних фінансів вимагає посилення контролю за витрачанням бюджетних коштів органами центральної виконавчої влади та місцевого самоврядування, боротьби з порушенням бюджетного законодавства. Це визначає мету даної статті, а саме з'ясувати причини наявного в Україні зниження ефективності фінансового контролю та направи її зростання.

Удосконалення організації системи державного фінансового контролю має бути забезпечене діяльністю всіх організацій, що входять до структури державного контролю на рівні різних гілок державної влади [1]. Організаційну структуру фінансового контролю зображено на рис. 1.

Необхідною умовою підвищення ефективності контролю є скоординована й упорядкована діяльність його суб'єктів з метою уникнення дублювання за тими напрямками контролю, які входять до компетенції відповідних організацій.

Систему контролю можна вважати ефективною тільки тоді, коли вона забезпечує за умов найменших витрат досягнення поставлених цілей. *Ефективність контролю* залежить від:

- точного визначення його завдань, правильного планування роботи;
- участі в ньому усіх служб управління;
- використання в комплексі різних видів, форм та методів контролю;
- систематичного підвищення ділової кваліфікації кадрів;
- чітко налагодженої системи інформації про чинність законодавчих актів;
- правильної взаємодії контролюючих та правоохоронних органів;
- дійового контролю за виконанням рішень, прийнятих за матеріалами контролю;

- постійного вивчення передового досвіду організації роботи і її розповсюдження;
удосконалення методики здійснення контролю.

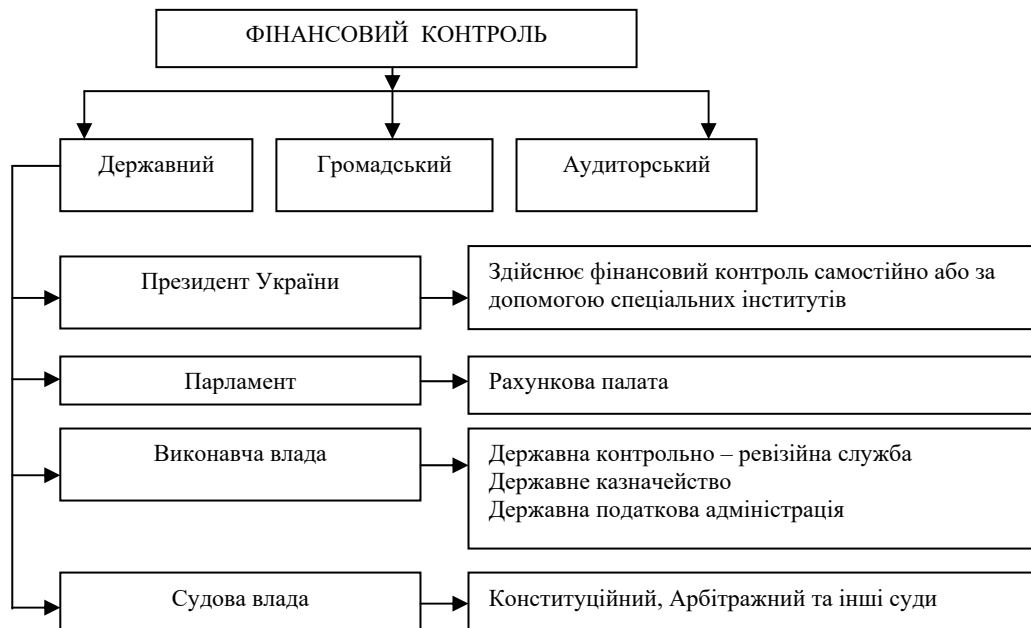


Рис. 1. Організаційна структура фінансового контролю в Україні

Вдосконалення нормативно-правової бази, створення організаційних умов ефективної взаємодії систем зовнішнього та внутрішнього контролю є одними із головних чинників, які можуть суттєво впливати на діяльність органів фінансового контролю [12].

Критеріями ефективності контролю є також фактори, які призначені для визначення ступеня досягнення поставлених цілей: витрати часу на здійснення контролю (чим менше витрачається суспільно корисної праці, тим більш ефективним вважається контроль); витрати коштів на здійснення контролю (вони повинні бути мінімальними); організаційні витрати, які характеризуються кількістю людей, яких відривають від продуктивної праці для здійснення контролю (чим менше засідань, рад, зборів витрачається на контроль, тим він ефективніший); кількість та цінність для потреб управління інформації, яка отримується в результаті контролю.

Контроль у сфері місцевих фінансів має бути попереднім, а отже повинен здійснюватися у формі аудиту [3]. Вагому роль у забезпеченні дієвості такого контролю відіграє аудит ефективності як його форма, що спрямована на визначення ефективності використання бюджетних коштів для реалізації запланованих цілей та встановлення факторів, які цьому перешкоджають. Аудит ефективності здійснюється з метою розроблення обґрунтованих пропозицій щодо підвищення ефективності використання коштів державного та місцевих бюджетів у процесі виконання бюджетних програм. *Основними завданнями аудиту ефективності* є: оцінка виконання результативних показників бюджетних програм; оцінка ефективності виконання бюджетних програм; виявлення упущень і недоліків організаційного, нормативно-правового та фінансового характеру, які перешкоджають своєчасній, повній і якіс-

ній реалізації запланованих цілей; визначення ступеня впливу виявлених упущень і недоліків на реалізацію запланованих цілей; розроблення пропозицій щодо шляхів (форм, засобів) підвищення ефективності використання бюджетних коштів.

Аудит ефективності проводиться шляхом аналізу: нормативно-правових актів, розрахунків та обґрунтувань, методичних документів, видань і публікацій щодо напряму діяльності в бюджетній програмі, стосовно якої проводиться аудит ефективності; результатів раніше здійснених контролюючими органами контрольних заходів; показників статистичної, фінансової та оперативної звітності; даних порівняння фактично досягнутих результативних показників виконання бюджетних програм із запланованими в динаміці за кілька років, а також з вітчизняним і зарубіжним досвідом за напрямом діяльності в бюджетній програмі, стосовно якої проводиться аудит ефективності, тощо; даних анкетування, опитування громадян і збирання інформації від юридичних осіб.

Аудит ефективності проводиться органами фінансового контролю за планами, які складаються та затверджуються у визначеному законодавством порядку. До проведення аудиту ефективності можуть залучатися в установленому порядку працівники органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, підприємств, установ та організацій. Висновки щодо ефективності виконання бюджетних програм робляться за результативними показниками, визначеними в паспорті бюджетної програми. На підставі підтверджених гіпотез (припущень) робляться висновки щодо причин недосягнення запланованих (максимальних) цілей [2; 7]. Висновки є основою для розроблення пропозицій щодо шляхів (форм, засобів) підвищення ефективності використання бюджетних коштів у процесі виконання бюджетних програм. Аудиторський звіт передається головному розпоряднику бюджетних коштів та/або відповідальному виконавцю бюджетної програми, а також у разі потреби Мініфіну для ознайомлення та надання зауважень і пропозицій. Інформація щодо врахування зауважень та пропозицій вноситься до аудиторського звіту.

Публічність і прозорість діяльності органів фінансового контролю забезпечується через налагодження зв'язків з громадськістю шляхом використання таких форм донесення інформації, як: випуск і поширення інформаційних та довідкових збірників, бюлетенів, оглядів, прес-релізів, експрес-інформації; проведення прес-конференцій, брифінгів для представників засобів масової інформації; проведення тематичних теле- і радіопередач; розміщення аудиторських звітів на веб-сторінках органів державної контрольно-ревізійної служби в Інтернеті; інші форми, що не суперечать законодавству. Учасники бюджетного процесу за ненадання інформації або надання недостовірної та неповної інформації для проведення аудиту ефективності несуть відповідальність згідно з законодавством.

З метою посилення контролю за надходженням коштів до державного бюджету в попередні роки особлива увага приділялась масовому проведенню перевірок: установ комерційних банків – з питань повноти та своєчасності зарахувань податків, зборів та обов'язкових платежів, правильності нарахування та сплати відсотків за користування тимчасово вільними залишками коштів; органів, що уповноважені справляти платежі, належні державному бюджету – щодо повноти та своєчасності їх перерахування до бюджету. Такий контроль на той час вважався важливим, оскільки, з однієї сторони, в процесі перевірок виявлялися факти недозарахування платежів до державного бюджету і вживалися заходи щодо негайного виправлення становища; а з другого боку, упереджувалися аналогічні порушення надалі.

Одним з головних завдань Казначейства виступає управління готівковими коштами державного бюджету шляхом здійснення фінансування витрат органів дер-

жавної влади згідно з затвердженим державним бюджетом. Після набуття органами казначейства статусу учасника СЕП НБУ, на балансі управління відкриті доходні рахунки державного та місцевих бюджетів. Зазначений крок у розвитку казначейського обслуговування як державного, так і місцевих бюджетів став свого роду революційним. Органи місцевого самоврядування, виконавчої влади, місцеві фінансові органи схвально сприйняли такі нововведення, адже це ще один крок до наведення порядку в державних фінансах. Потрібно покращити рівень методичної та роз'яснювальної роботи з територіальними органами податкової адміністрації, установами банків та безпосередніми платниками податків, щоб усунути таке негативне явище, як утворення в органах Державного казначейства великої картотеки [2; 8].

З прийняттям Бюджетного кодексу України повністю відмовились від перевірок і зосередили зусилля на попередньому контролі за цільовим використанням бюджетних коштів. Але на практиці виявилось, що вести достовірний облік зобов'язань – досить складна проблема, оскільки Цивільний кодекс не передбачає участі і не надає повноважень органам Державного казначейства щодо відстежування та контролю прийняття зобов'язань розпорядниками коштів на стадії укладання угод з постачальниками товарів, робіт, послуг. Внаслідок неузгодженості нормативних актів органи Державного казначейства реєструють тільки ті зобов'язання, які надають їм розпорядники бюджетних коштів для здійснення оплати в межах асигнувань. З метою вирішення даної проблеми доцільно в законодавчому порядку передбачити, що розпорядники бюджетних коштів беруть зобов'язання (підписують угоди чи договори) тільки після попередньої реєстрації проектів цих угод у відповідних органах казначейства.

Ще однією важливою проблемою, що стоїть сьогодні при виконанні державного бюджету за видатками, є не завжди якісне оформлення розпорядниками коштів підтверджуючих документів, а саме: дотримання всіх вимог чинного законодавства щодо їх раціонального та ефективного використання [4].

Доцільним кроком на шляху ефективного управління бюджетними коштами було б не направляти кошти кожного дня до «центру», а потім отримувати їх назад, а направляти кошти на першочергові витрати та в разі необхідності одержувати підкріплення за рахунок ресурсів Державного казначейства України.

Завдання по автоматизації обробки інформації для органів Державного казначейства має важливе значення і зростає по мірі розширення функцій, що ними виконуються.

Найважливішою передумовою для здійснення ефективного контролю над грошовими коштами є концентрація цих коштів на одному банківському рахунку – єдиному казначейському рахунку. Без цього важливого кроку ефективне управління бюджетними коштами ускладнюється, якщо не стає неможливим. За наявності єдиного казначейського рахунку контроль за бюджетними коштами органів управління можна здійснювати кожного дня, а за необхідністю – кілька разів на день.

Для оптимізації процесу управління бюджетними коштами розроблено проект реструктуризації Державного казначейства. Вхідження Державного казначейства в систему електронних платежів Національного банку України, запровадження внутрішньої платіжної системи Державного казначейства та відкриття системи кореспондентських рахунків в Національному банку України вимагають вирішення ряду організаційних, технічних, технологічних питань. Зокрема, передбачається створення нових підрозділів у структурі Державного казначейства – розрахункових

палат, операційних управлінь, впровадження нової бухгалтерської моделі та відповідного програмного забезпечення. Тільки за умови створення внутрішньої платіжної системи можна забезпечити прозорість бюджетного процесу, створити цілісну систему контролю за рухом бюджетних коштів. Ці вимоги передбачають здійснення органами Державного казначейства контролю за прийнятими зобов'язаннями розпорядників бюджетних коштів, що дасть змогу уряду мати достовірну інформацію про кредиторську заборгованість бюджетних установ та організацій і джерела її виникнення [5; 10].

Крім того, існує проблема відсутності системного характеру контролю, тобто узгодженості попереднього, поточного і наступного контролю. З огляду на це одним із напрямів удосконалення фінансового контролю є підвищення дієвості поточного контролю з боку органів казначейства в координації з органами виконавчої влади та державної податкової адміністрації [13].

При здійсненні контрольних функцій постає проблема відсутності єдиної інформаційної системи контролю, тобто доступу до баз даних інших фінансових контролюючих органів. Для встановлення дієвого контролю за всіма напрямками витрачання бюджетних коштів, від витрат на утримання установ і організацій до витрат на соціально важливі цілі, необхідним є встановлення систематичного обміну інформацією між усіма фінансовими і контролюючими органами, що забезпечують виконання бюджету. Тобто, необхідною є єдина інформаційна база. Для вирішення даної проблеми доцільно комп'ютеризувати систему фінансового контролю в Україні з доступом до локальних і глобальних мереж передачі інформації, що дасть змогу зекономити робочий час і не відволікати зазначені органи на роботу з постійними письмовими запитами.

Важливим напрямком удосконалення контрольно-ревізійної та аналітичної роботи є запровадження автоматизації проведення ревізій та перевірок за допомогою персональних електронно-обчислювальних машин. Для цього потрібно, по-перше, залучити до роботи над програмним забезпеченням контрольно-ревізійного процесу фахівців-програмістів зі знаннями дисципліни ревізії, контролю й обліку; по-друге, при навчанні економічним дисциплінам в контрольно-ревізійних відділах слід приділяти увагу отриманню практичних навичок роботи з персональними електронно-обчислювальними машинами [2; 11].

Отже, державний фінансовий контроль є однією із найважливіших функцій державного управління, вагомість якої дедалі зростає. Тільки належне використання контролю в управлінні державними фінансовими ресурсами дасть можливість створити необхідні передумови для реалізації в державі ефективної економічної політики. Нині в Україні функціонує значна кількість державних органів і служб, які тією чи іншою мірою здійснюють фінансовий контроль. Оскільки ситуація в країні вимагає від суб'єктів державного фінансового контролю значно ефективніших дій, спрямованих на подолання кризових явищ в економіці та наведення належного порядку у використанні матеріальних і фінансових ресурсів у суспільстві, потреба у забезпеченні координації системи державного контролю в Україні стає доволі актуальною та своєчасною. Координація фінансового контролю передбачає таке узгодження ініціювання та виконання контролюючих функцій, яке забезпечує охоплення контрольованих об'єктів, принаймні, одним із суб'єктів, якщо інші з певних причин не здійснюють своїх функцій. Разом з тим, необхідно досягти скорочення кількості дублюючих перевірок, а також проведення комплексних перевірок суб'єктів господарювання кількома уповноваженими організаціями. Ефективність фінансового контролю за економічним і цільовим витрачанням бюджетних коштів, ста-

ном збереження державного і комунального майна залежить не лише від комплексності його здійснення, а й своєчасності і повноти реалізації заходів щодо відшкодування завданих державі збитків, усунення причин, що призвели до фінансових втрат. Будь-який вид управління не може існувати без контролю, оскільки управління не може існувати без перевірки виконання встановлених вимог, без уявлення, відчуття фактичного стану об'єктів управління. Необхідно проведення не тільки ревізій та перевірок, а й аудиту ефективності. На підставі результатів фінансового контролю потрібно вживати коригуючих заходів, які були б спрямовані на запобігання повторення порушень у майбутньому, які б допомогли вибудувати економічну стратегію та економічну політику держави.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Басанцов І.В. Система фінансового контролю в Україні / І.В. Басанцов // Фінанси України. – 2006. – № 8. – С. 132.
2. Бунчук М.Ю. Підвищення результативності державного фінансового контролю / М.Ю. Бунчук // Фінанси України. – 2006. – № 7. – С. 63–70.
3. Коваленко А.А. Контрольні повноваження органів Державного казначейства України щодо місцевих фінансів: сутність та проблеми правового закріплення / А.А. Коваленко // Наше право. – 2009. – № 1. – Ч. 2. – С. 81–86.
4. Петрашко П. Прозорість бюджетного процесу та контроль за цільовим спрямуванням коштів / П. Петрашко // Казна. – 2002. – № 1. – С. 4–9.
5. Осипчук Л. Інститут казначейства як гарант фінансового забезпечення економічних реформ в Україні / Л. Осипчук // Економіка. Право. Фінанси. – 2000. – №12. – С. 15.
6. Сивульський М.І. Єдність внутрішнього та зовнішнього фінансового контролю / М.І. Сивульський // Економіка України. – 2002. – №9. – С. 34.
7. Сидоренко В. Эффективность контрольной функции в органах федерального казначейства / В. Сидоренко // Финансы. – 2001. – №8. – С. 30–32.
8. Стеценко В.В. Організація і методика контрольно-ревізійної роботи в Україні / В.В. Стеценко // Фінанси України. – 2005. – №4. – С. 17.
9. Стефанюк І.Б. Мета і завдання державного фінансового контролю підприємницької діяльності / І.Б. Стефанюк // Фінанси України. – 2002. – № 4. – С. 133–137.
10. Стовбчастий А. Державне казначейство у світлі різних поглядів / А. Стовбчастий, Л. Осипчук // Підприємництво, господарство і право. – 2001. – №11. – С. 84–86.
11. Стоянін Р.П. Контроль та ревізія / Р.П. Стоянін // Дзеркало тижня. – 2004. – №11. – С. 25.
12. Стрельцов В.Ю. Сутність фінансово-економічного контролю і поняття його ефективності / В.Ю. Стрельцов // Вісник Української академії державного управління при Президентові України. – К.: Вид-во УАДУ, 2003. – №1. – С. 112–118.
13. Сусіденко В.Т. Стратегія контролю та управління в країні / В.Т. Сусіденко // Фінанси України. – 2001. – №1. – С. 24.
14. Тивцов М.В. Планування контрольно-ревізійної роботи / М.В. Тивцов // Фінанси України. – 2003. – №1. – С. 30.
15. Юргелевич С.В. Система державного фінансового контролю / С.В. Юргелевич // Фінанси України. – 2006. – № 5. – С. 138–144.
16. Якимов В.Б. Зарубіжний досвід державного контролю / В.Б. Якимов // Економіка України. – 2000. – №12. – С. 41.

Надійшла до редколегії 04.05.2011

УДК 331.1

О.П. Подра

*Хмельницький національний університет***ІНВЕСТИЦІЇ В ПРОФЕСІЙНЕ НАВЧАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ
НАКОПИЧЕННЯ СПЕЦИФІЧНОГО ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ**

У статті проаналізовано системи професійної підготовки кадрів у розвинутих країнах світу, сучасні тенденції розвитку професійної освіти в Україні, запропоновані методи стимулювання та заохочення до процесу відтворення та нагромадження специфічного людського капіталу.

Ключові слова: професійне навчання, специфічний людський капітал, інвестиції.

В статье проанализированы системы профессиональной подготовки кадров в развитых странах, современные тенденции развития профессионального образования Украины, предложены методы стимулирования и поощрения процесса воспроизводства и накопления специфического человеческого капитала.

Ключевые слова: профессиональное образование, специфический человеческий капитал, инвестиции.

In the article trade education systems of developed countries are researched. Modern tendencies of Ukrainian trade education are analyzed; stimulation and encouraging methods for specific human capital recreation and accumulation are offered.

Key words: trade education, specific human capital, investments.

Рівень освіти та професійної підготовки кадрів є одним з найвагоміших критеріїв, що характеризують сукупний людський капітал підприємства. Стратегія розвитку підприємств з урахуванням концепції людського капіталу вимагає нового підходу до використання наявних ресурсів і в першу чергу людських, які є джерелом підвищення продуктивності та конкурентоспроможності, а тому повинні постійно оновлюватися та вдосконалюватися. Розвиток інноваційної економіки вимагає розробки нової концепції підготовки кадрів, в основу якої покладений принцип ставлення до професійного навчання кадрів на виробництві не як до витрат, а як до довгострокових інвестицій у людський капітал, необхідних для розвитку підприємства.

Концепція людського капіталу та особливе значення освіти як детермінанти його розвитку розглядається в працях вітчизняних науковців, зокрема, Д. Богині, О. Грішної, Б. Данилишина, В. Куценко, Л. Семів, С. Вовканича. У дослідженнях зосереджена увага на проблемах формування людського капіталу, його примноження та відтворення за рахунок професійної та вищої освіти, перенавчання та підвищення кваліфікації. Інвестування у формування людського капіталу визначається як інвестування в економічний розвиток, оскільки має довгостроковий стратегічний характер і закладає основи економічного зростання через людський розвиток.

Незважаючи на наявні наукові дослідження людського капіталу, висвітлення особливостей формування та нагромадження його специфічної складової за рахунок інвестицій суб'єктів господарювання у професійне навчання є недостатньо вивченим. Актуальності набуває розробка методів стимулювання підприємств до здійснення інвестицій у людський капітал з метою забезпечення інноваційного розвитку, конкурентних переваг та реалізації стратегічних завдань.

Наявність невирішених частин проблеми вимагає дослідити особливості стану трудового потенціалу як елементу людського капіталу, зарубіжний досвід професійної освіти, проаналізувати динаміку підвищення кваліфікації кадрів на виробництві та методи підвищення їх конкурентоспроможності, в результаті чого при-

множується та вдосконалюється специфічний людський капітал, який визначає ефективність використання виробничого, фінансового та природного капіталів, та є пріоритетним джерелом фінансово-економічного, інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств.

Необхідність сталого інноваційного розвитку та забезпечення конкурентоспроможності вимагає наявності висококваліфікованих кадрів та безперервної системи підвищення кваліфікації, а тому виступає пріоритетною проблемою дослідження. Освіта як вирішальний чинник соціально-економічного розвитку забезпечує формування трудового потенціалу, реалізація якого супроводжується капіталізацією знань і, як наслідок, отриманням економічних вигід. Водночас, трудовий потенціал як елемент людського капіталу втілюється в праці кваліфікованих робітників, частка яких залежить від технологій, що застосовуються на підприємстві. Чим більша частка технологій, тим вищі вимоги до трудового потенціалу, а отже, вдосконалення технологій чи перехід на нові технології вимагає інвестицій у підвищення кваліфікації і перекваліфікацію робітників, модернізацію системи професійної підготовки та використання досвіду країн Західної Європи і США у становленні системи безперервного навчання (life-long learning).

Зазвичай посиляються на практику США, де витрати на професійне навчання кадрів перевищують 100 млрд. дол. Приблизно 76% корпорацій з чисельністю персоналу більше 500 чоловік мають програми підготовки та перепідготовки, а 30% усіх фірм США розглядають освітні витрати як інвестиції та неодмінну складову довгострокової економічної та конкурентної стратегії [1, с. 28]. Прикладом слугують такі американські корпорації як «Форд» та «Крайслер», які з середини 90-х років минулого століття на професійно-технічну підготовку кадрів витрачали відповідно 25 і 35% своїх капіталовкладень [2]. Одна лише фірма «Дженерал Електрик» щорічно інвестує в трудовий потенціал понад 100 млн. дол. У Великобританії витрати на проведення професійного навчання становлять 3,6% ВВП, у Франції середні витрати підприємств на підвищення рівня кваліфікації працівників становлять 3% фонду заробітної плати і продовжують зростати. Періодичність професійного навчання працівників у розвинених країнах складає не більше 3-х років (в Японії – 1–1,5 року) [3]. В Україні за даними статистичної звітності витрати на професійне навчання кадрів на виробництві складають близько 1% від фонду заробітної плати, а періодичність підвищення кваліфікації працівників в Україні становить в середньому 12 років [4].

Нові тенденції ринку праці, спровоковані інноваційними змінами в економіці, висувають підвищені вимоги до працівників, а отже і до підприємств – основних споживачів людського капіталу, оскільки вони залучають трудовий потенціал найманих робітників з метою використання їх компетенції у виробництві товарів чи послуг. Тому суб'єктам господарювання необхідно використовувати інструменти фінансування розвитку людського капіталу для збільшення його специфічної складової на основі підготовки та перепідготовки кадрів, підвищення кваліфікації та професійного досвіду.

Значні інвестиції у розвиток людського капіталу на мікроекономічному рівні пояснюються прагненням суб'єктів господарювання реалізувати стратегічні цілі за рахунок надання працівникам конкретних знань і навичок універсального характеру, які будуть використані у роботі і, водночас, такі інвестиції вважаються подвійними, оскільки здійснюються як в людину, так і у виробництво.

Системи професійного навчання в країнах Західної Європи дещо відмінні і

відображають національні соціально-економічні умови їх розвитку. Загалом розрізняють чотири основні системи професійного навчання:

- ліберальну (Великобританія);
- неокооперативну модель (Данія);
- модель державного втручання (Франція);
- дуальну систему професійного навчання персоналу (Німеччина).

Кожна з цих систем має власні особливості фінансування, а державі та соціальним партнерам, зокрема підприємствам і окремим особам, відведені різні ролі. Розглянемо ці системи детальніше (табл. 1).

Таблиця 1. Порівняльний аналіз національних систем професійного навчання кадрів у країнах Західної Європи

Система професійного навчання персоналу	Країна	Характерні риси системи	Особливості фінансування
1. Ліберальна	Великобританія	Компанії вільно встановлюють обсяги і якість початкового і безперервного професійного навчання, держава визначає кваліфікаційні стандарти для випускників [5]	Інвестиції підприємств у розвиток людського капіталу
2. Неокооперативна	Данія	Початкова професійна освіта надається громадянам навчальними закладами, компаніями і міжфірмовими центрами навчання. Безперервне навчання, 50 відсотків працюючих приймають участь у системі професійного навчання, у зв'язку із новими технологіями та старінням знань. Співробітництво між державою і соціальними партнерами щодо змісту навчання і розробки відповідних курсів, питань фінансування заходів, що здійснюються для вирішення завдань розвитку кваліфікацій зайнятих і безробітних громадян [6, с. 7]	Фонд сприяння навчанню, який формується з відрахувань роботодавців, професійних спілок та урядових субсидій. Організація національного ринку праці – здійснює навчання відповідно до потреб ринку праці за рахунок держави
3. Модель державного втручання	Франція	Держава розробляє систему навчання кадрів у співпраці з соціальними партнерами. Фірми оподатковуються двома податками на фонд заробітної плати: податком на «учнівство» і збором на потреби альтернативного навчання, який насамперед йде на оплату навчання працівників. Невеликі фірми не організовують навчання власними силами, а платять відповідним організаціям, які здійснюють навчання [6, с. 8]	Система професійної освіти персоналу фінансується державою, регіонами і компаніями
4. Дуальна система професійного навчання	Німеччина	Одночасне навчання на підприємстві і в професійній школі. Професійна самоосвіта: навчання у спеціалізованих школах, народних інститутах відповідно до законодавства федеральних земель про освіту дорослих, в академіях та на курсах для державних службовців. Основні завдання щодо навчання працівників у системі професійної самоосвіти покладені на підприємства [7, с. 24]	Компанії, що надають навчання, беруть на себе витрати по розвитку кваліфікацій осіб, що навчаються, а держава несе витрати по супутньому навчанню в професійних училищах із неповною формою навчання

Таким чином, зарубіжний досвід організації професійного навчання кадрів на виробництві свідчить про основну роль підприємства, а не держави. Водночас,

держава повинна заохочувати та стимулювати підприємства за рахунок системи податків та субсидій.

Для забезпечення відповідного рівня конкурентоспроможності вітчизняних кадрів та нарощення людського капіталу необхідно впроваджувати ефективну систему безперервного професійного навчання, яка повинна передбачати пряму участь підприємств у професійній освіті за рахунок надання можливості практичного навчання та його фінансового забезпечення.

На сьогодні вітчизняна система професійного навчання кадрів на виробництві залишається в недорозвинутому стані і потребує розбудови. Для повного аналізу ситуації необхідно дати оцінку сучасному стану розвитку професійно-технічної освіти України. Згідно даних статистичної звітності, у 2008–2009 навчальному році підготовку робітничих кадрів за державним замовленням здійснювали 975 професійно-технічних навчальних закладів із загальним контингентом 424,3 тис. осіб [8].

Протягом року спостерігалась тенденція щодо зміни мережі училищ за галузевим спрямуванням. Збільшення кількості навчальних закладів, що готують робітників для промисловості, відбувалося до 2006 р. Це є свідченням розвитку цієї галузі економіки та збільшення попиту на робітників для сфери виробництва (рис. 1).



Рис. 1. Динаміка мережі ПТНЗ України за галузевим спрямуванням

Статистичні дані свідчать про скорочення підготовки кваліфікованих робітничих кадрів для будівництва, промисловості, сільського господарства та сфери послуг з 2007–2009 рр., що пов'язано із негативним впливом світової фінансово-економічної кризи, яка позначилася на ринку праці скороченням рівня зайнятості населення у зазначених галузях.

Кількість зайнятого населення працездатного віку скоротилася у 2009 р. на 886,7 тис. осіб порівняно із 2008 р., а безробітних – зросла на 532,6 тис. осіб [9]. Така ситуація на ринку праці висуває підвищенні вимоги до працівників і водночас позначається на рівні оплати праці. Слід зазначити про зміни у кількості найманих працівників з вищою освітою (рис. 2).

Кількість найманих працівників, що мають повну вищу освіту, у 2009 р. збільшилася порівняно із 2008 р. на 1,4% і становила 31,3% до облікової кількості штатних працівників, а кількість працівників із неповною та базовою вищою освітою скоротилася порівняно із 2008 р. на 0,3% і становила 24,2% [10, с. 384]. Зростання кількості осіб із вищою освітою сприяє нагромадженню і розвитку інтелектуального потенціалу людського капіталу, його ефективному використанню у економічній діяльності, спрощує процеси управління та майбутнього навчання на підприємстві. Інвестиції в людський капітал, а особливо його освітню складову є надзвичайно важливими для підприємств, які відчувають потребу у кваліфікованих

кадрах, зокрема і на найвищому рівні керівництва, для подолання кризових явищ і забезпечення економічної стабілізації.

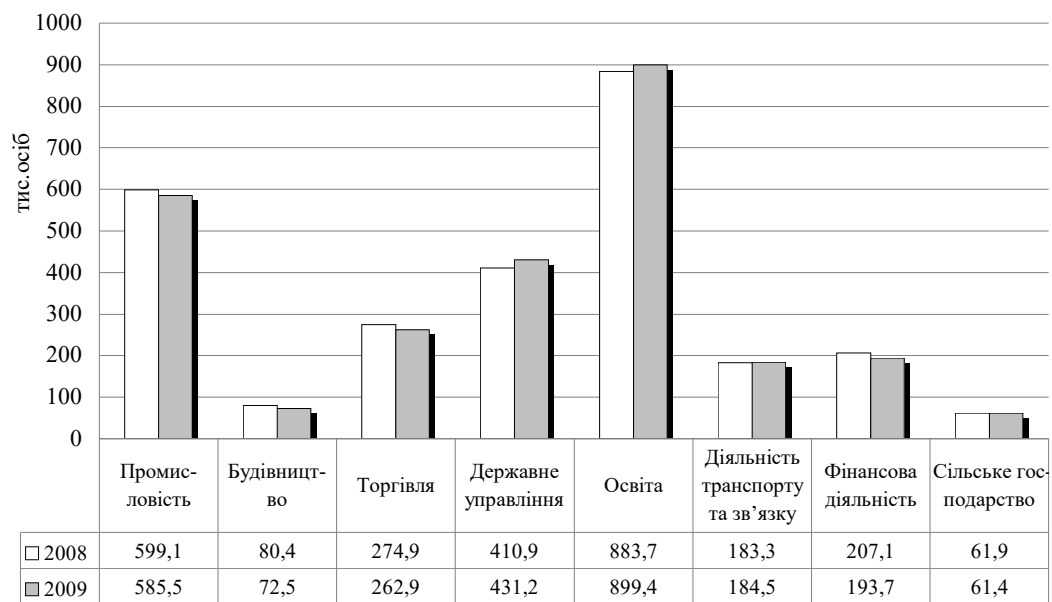


Рис. 2. Розподіл працівників із вищою освітою за видами економічної діяльності у 2008–2009 рр. (тис. осіб)

Однак, у зв'язку із погіршенням фінансово-економічної ситуації у країні, у 2008–2009 рр. набуло поширення застосування адміністрацією підприємств вимушених адміністративних відпусток та скороченого робочого часу, що негативно відбилось на реалізації людського капіталу, про що свідчить рівень повної зайнятості найманих працівників, який зменшився в цілому по економіці з 98,2% у 2008 р. до 94,7% у 2009 р.

Водночас, на підприємствах існує нестача робітників традиційних професій та висококваліфікованих кадрів. Особливістю діяльності значної кількості українських підприємств є відсутність чіткої стратегії розвитку людського капіталу, а відповідно і стратегії інвестування коштів на ці цілі. У 2009 р. кількість осіб, які підвищили кваліфікацію, у порівнянні із 2008 р. скоротилась на 132,3 тис. осіб і становила 890,4 тис.; кількість осіб, що навчилися новим професіям, зменшилась на 80,8 тис. осіб і становила у 2009 р. 209,3 тис. осіб. Загалом це лише 10,2% від облікової кількості штатних працівників, що на 1,4% нижче показника попереднього року. Із усієї кількості працівників, які проходили навчання протягом 2009 р., професійну підготовку та перепідготовку отримали 209,3 тис. осіб, або лише 1,9% облікової кількості штатних працівників, та 132 особи пройшли навчання за кордоном. У більшості випадків це працівники підприємств промисловості (70,4% від усіх навчених новим професіям) та транспорту і зв'язку (12,5%). При цьому основною формою навчання працівників була їхня професійна перепідготовка безпосередньо на виробництві [11, с. 91].

На підприємствах, які традиційно залучають працівників високого кваліфікаційного рівня, фахівці в основному підвищували кваліфікацію у навчальних закладах різних типів. Зокрема, у закладах освіти питома вага зазначеної категорії навчених становила 91,4%, в закладах охорони здоров'я та соціальної допомоги – 90,0%, державному управлінні – 79,0%. Переважно на робочому місці підвищували кваліфі-

кацію працівники, зайняті у промисловості (80,5% усіх навчених на виробництві) [11, с. 24].

Таким чином, в умовах фінансово-економічної та соціальної нестабільності, відсутності інтенсивного розвитку високотехнологічних галузей економіки та низького рівня впровадження сучасних технологій, людський капітал є недостатньо привабливим об'єктом інвестування для суб'єктів господарювання, які в умовах кризових явищ орієнтовані на вирішення поточних проблем. Відсутність економічної зацікавленості підприємств інвестувати у специфічний людський капітал стимулює розвиток професійного навчання на виробництві, сповільнює технологічно-інноваційний розвиток та знижує конкурентоспроможність суб'єктів господарювання.

Оскільки підприємствам притаманний прагматичний підхід до здійснення інвестицій у людський капітал, тобто їх тривалість визначається віддачею, а держава зацікавлена в отриманні інтегрованого соціального ефекту, тому на нашу думку, необхідно скористатися досвідом розвинутих країн і стимулювати підприємства до здійснення інвестицій у розвиток людського капіталу економічними методами, зокрема, шляхом надання пільгових умов оподаткування; пільгових кредитів для проведення професійного навчання; державних субсидій роботодавцям, які створюють додаткові навчальні місця для виробничого навчання і навчання на робочому місці; створення в рамках колективних договорів навчальних фондів, активи яких формуються за рахунок податку на фонд заробітної плати, або за рахунок державних дотацій; надання державних дотацій на навчання на робочому місці, тощо. Водночас необхідно посилити роль активної державної політики зайнятості стосовно розробки програм створення нових робочих місць, проведення професійного навчання, підготовки та перепідготовки відповідно до умов на ринку праці, надання дотацій підприємствам, що зобов'язуються підтримувати певний рівень зайнятості, стимулювання самозайнятості та розвитку підприємництва тощо. Проведення вищеперелічених заходів сприятиме реалізації людського капіталу, підвищенню його якісних характеристик, які зможуть забезпечити здатність швидко реагувати на потреби виробництва відповідно до економічних та інноваційних змін.

Для зменшення ризику міграції нагромадженого специфічного людського капіталу, підприємствам необхідно стимулювати його розвиток та відтворення таким методами як: оклади, тарифні ставки, доплати, надбавки, премії, щорічна допомога на оздоровлення, виплата допомоги на дітей, ювілейні виплати тощо; пільги та компенсації; розробка програми зайнятості працівників, мета якої – створення умов для професійної підготовки та здобуття нової кваліфікації, організація нових робочих місць тощо.

Висновки. У роботі обґрунтовано необхідність посилення ролі суб'єктів господарювання у здійсненні інвестицій в професійну підготовку, підвищення кваліфікації та проведення перепідготовки людського капіталу з метою його ефективного розвитку та нагромадження. Проаналізовано зарубіжний досвід організації національних систем професійного навчання персоналу та встановлено ключову роль підприємств у створенні системи професійного навчання на виробництві, яка сприятиме примноженню та розвитку специфічного людського капіталу та отриманню економічних ефектів через підвищення продуктивності праці, конкурентоспроможності продукції, реалізації довгострокової стратегії підприємства та зростання його ринкової вартості.

Подальші дослідження доцільно продовжити у руслі розробки напрямків стимулювання підприємств щодо організації професійного навчання за умов вдоско-

налення законодавчої бази та використання запропонованих фінансових механізмів.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Сердюк В. Сучасні підходи до професійної підготовки економічно активного населення як складової інноваційного розвитку економіки України / В. Сердюк, І. Заюков. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2007. – 177 с.
2. Мазин А. Внутрифирменный человеческий капитал: факторы его наращивания / А. Мазин, Т. Раева // Человек и труд. – 2006. – № 11. – С. 15–18.
3. Рекомендації щодо організації та проведення професійного навчання працівників підприємств на основі андрологічних. Проект ТАСІС «Розвиток системи професійного навчання на робочому місці». – К.: Державне підприємство «Український науково-методичний центр професійного розвитку», 2007. – С. 2
4. Дрозач М. Розвиток професійного навчання кадрів на виробництві в контексті зарубіжного досвіду / М. Дрозач // Наука та інновації. – 2008. – № 3. – Т.4. – С. 88–94.
5. Олейникова О. Проблемы финансирования профессионального образования за рубежом / О. Олейникова // Среднее профессиональное образование. – 2001. – № 3. – С. 41–45.
6. Анисимов П. Финансирование профессионального образования за рубежом / П. Анисимов, В. Демин, О. Олейникова. – М.: Мастерство, 2001. – 88 с.
7. Иванова Н. З досвіду організації професійної освіти та навчання в європейських країнах / Н. Иванова, Н. Синенко, Л. Щербак / Проект ТАСІС «Розвиток системи професійного навчання на робочому місці». – К.: Державне підприємство «Український науково-методичний центр професійного розвитку», 2007. – 26 с.
8. Професійно-технічні навчальні заклади. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – (Дата звернення 10.04.2011).
9. Рівень зайнятості населення [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – (Дата звернення 12.04.2011).
10. Статистичний щорічний України за 2009 рік: стат. збірник / за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Державний комітет статистики України, 2010. – 567 с.
11. Праця України у 2009 р.: стат. збірник / за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Державний комітет статистики України, 2010. – 341 с.

Надійшла до редколегії 11.05.2011

Н.В. Савенко*Бучацький інститут менеджменту і аудиту***АКЦІОНЕРНИЙ КАПІТАЛ: СУТНІСТЬ ТА ФУНКЦІЇ**

У статті висвітлено питання економічної сутності акціонерного капіталу. Уточнено визначення поняття «акціонерний капітал». Розглянуто функції акціонерного капіталу.

Ключові слова: капітал, акціонерний капітал, централізація капіталу, акціонерне товариство, функції акціонерного капіталу.

В статье освещены вопросы экономической сущности акционерного капитала. Уточнено определение понятия «акционерный капитал». Рассмотрены функции акционерного капитала.

Ключевые слова: капитал, акционерный капитал, централизация капитала, акционерное общество, функции акционерного капитала.

The article highlights the issues of economic substance of equity. The definition of "equity" is clarified. The functions of the share capital are discussed.

Key words: capital, equity, the centralization of capital, joint stock company, equity functions.

Досвід розвинутих країн з ринковою економікою показує, що розвиток акціонерної форми власності сприяє концентрації капіталу та інтегруванню його у напрямках, які забезпечують продуктивність та конкурентоспроможність підприємств на світових і національних ринках. Так, у США акціонерні товариства (корпорації) становлять лише 18 % усіх компаній, проте на їх долю припадає приблизно 90% обсягу продажу товарів і послуг [12, с. 314].

В Україні переваги акціонерної форми реалізуються недостатньо. Більшість вітчизняних підприємств, які трансформувалися в акціонерні товариства в процесі приватизації виявилися нездатними ефективно використовувати акціонерний капітал та управляти акціонерною власністю. Результатом некомпетентного управління акціонерним капіталом є низька ефективність його використання, не реалізований потенціал акціонерних товариств як емітентів фінансових інструментів для залучення інвестицій тощо.

З розвитком ринкових відносин все більша увага приділяється дослідженню акціонерного капіталу, що виник в процесі розвитку відносин власності. Науковцями ця категорія вважається визначеною раніше і дослідженню здебільшого підлягають окремі аспекти акціонерного капіталу а не його глибинна сутність. Слід зазначити, що теорія акціонерного капіталу є науковим підґрунтям, що сприяє розв'язанню проблем економічного зростання, відтворення та розподілу сукупного капіталу, зростання підприємницької та інвестиційної активності підприємств. Це посилює актуальність дослідження сутності та функцій акціонерного капіталу.

Проблеми формування акціонерного капіталу й ефективного функціонування акціонерних компаній досліджували багато зарубіжних та українських економістів. Окремі положення щодо акціонерного капіталу відображені у працях А. Сміта, К. Маркса, А. Маршала. Більш широко акціонерні відносини досліджуються у роботах О. Батури, В. Бодрова, І. Бондаря, В. Кудряшова, В. Євтушевського, Л. Мамічевої, С. Мочерного, І. Ревак, А. Сірка, Л. Федулової, В. Федоренко та інших науковців.

Однак при значній кількості досліджень акціонерного капіталу, автори приділяють недостатньо уваги всебічному аналізу сутності акціонерного капіталу та його функцій, що не дає змоги розробляти ґрунтовні теоретичні і практичні рекомендації

щодо підвищення ефективності управління акціонерним капіталом із врахуванням специфіки розвитку вітчизняної економіки.

Важливість зазначених проблем та відсутність ґрунтовних теоретичних досліджень в українській економічній науці зумовили вибір теми статті, її мету і завдання дослідження.

Метою дослідження є спроба ґрунтовно розкрити сутність акціонерного капіталу, виділити та розкрити зміст його функцій.

Відповідно до поставленої мети визначено такі головні завдання:

- дослідити сутність акціонерного капіталу як економічної категорії;
- конкретизувати визначення поняття «акціонерний капітал» згідно сучасних реалій;
- виділити і розкрити зміст функцій акціонерного капіталу.

Від вирішення цих питань залежить створення підґрунтя для розуміння переваг акціонерної форми власності всіма суб'єктами ринкових відносин та розроблення і впровадження дієвих механізмів управління акціонерним капіталом.

Незважаючи на те, що поняття «акціонерний капітал» є широко вживаним, єдиного тлумачення його на сьогодні немає. Тому можна припустити, що ця категорія є неоднозначною та вимагає досконалого вивчення і аналізу. Починати дослідження, на нашу думку, варто із аналізу природи і причин виникнення акціонерного капіталу та уточнення визначення самого поняття «акціонерний капітал».

Дослідження природи акціонерного капіталу ми розпочнемо із огляду визначень капіталу, на даних як в історії економічних знань, так і у працях сучасних економістів. Капітал відноситься до головних домінант функціонування та розвитку економічної системи. Йому належить головна функція в розподілі, перерозподілі та споживанні матеріальних благ. Провідна роль економічної категорії «капітал» підкреслюється самим змістовим значенням цього поняття, що походить від латинського слова «capitalis» і означає головний [5, с. 719]. У різних енциклопедичних виданнях його характеризують як «загальновідоме, але вкрай важке для визначення поняття». Незважаючи на велику кількість теорій капіталу, наукова думка дотепер не виробила універсального визначення сутності капіталу, що відповідала би потребам як теорії, так і практики. Аналіз різноманітних поглядів на поняття капіталу дозволяє виокремити конкретні підходи до його визначення.

Прихильники матеріалістичного підходу відносять до капіталу «реальні цінності», при цьому у різних економістів різний склад цих цінностей. Вони вважають, що капітал – це: нагромаджена праця, відтворена у речах (засоби виробництва) (Д. Рікардо) [13, с. 239]; лише частка створених працею запасів, призначених не для особистого споживання власника, а для подальшого виробництва, й отримання доходу (А. Сміт) [14, с. 205; 14, с. 404]; речі, що створюють передумови виробництва та мають здатність приносити дохід (А. Маршалл) [18, с. 41]; блага довгострокового користування, створені для виробництва інших товарів (П. Самуельсон, У. Нордхауз, П. Хейне, Д. Хайман) [13, с. 241].

Таким чином, представники матеріалістичного підходу зосереджували свою увагу на характеристиці матеріально-речової сторони капіталу, яка зводилася до наступного: накопичені засоби виробництва, що використовуються для виробництва нових товарів; результат попередньої праці; те, що вкладається у виробництво і має здатність приносити дохід.

Економісти, що дотримуються монетарного підходу, вважають, що капітал – це: гроші, як універсальний, необхідний всім товар (Дж. Робінсон, Р. Дорнбуш) [13, с. 241]; джерело отримання відсотку (Дж. Кларк, Л. Вальрас) [13, с. 241]; «дисконтований потік доходу» (І. Фішер) [18, с. 44–51]; фонд купівельної сили; засоби одержання благ (Й. Шумпетер) [9, с. 143].

У сучасному напрямі монетарного підходу набула поширення концепція англійського економіста Дж.-М. Кейнса. Він вважав, що позичковий відсоток є «винагорода за розставання з ліквідністю», тобто грошима, які, на відміну від цінних паперів, можуть вільно і будь-коли за бажанням їх власника перетворитися на засіб купівлі будь-яких благ [12, с. 195–196].

Отже, представники монетарного підходу досліджували капітал як фінансовий ресурс, який використовується власником заради отримання доходу у вигляді відсотка. В основі даного підходу лежить теза про відсутність зв'язку між капіталом і конкретними благами, тобто капітал розглядається в якості фонду цінностей.

Перехід до постіндустріального, інформаційного та технологічного способу виробництва став поштовхом для дослідження капіталу поза межами речового і грошового його змісту. Науковці почали розглядати капітал як певні вкладення та розміщення, що дають змогу отримувати дохід. На цій основі сформувалася концепція «фізичного», «людського», «інтелектуального» капіталу.

Прихильники теорії «людського капіталу» (Г. Беккер, Дж. Мінер, Т. Шульц, І. Ісаєнко, В. Щетиніна) вважали, що у виробництві взаємодіють два фактори – «фізичний капітал» і «людський капітал». «Фізичний капітал» – це майно тривалого користування, яке застосовується фірмою в її діяльності, чи засоби виробництва. «Людський капітал» включає вроджені здібності і таланти, а також освіту і набуту кваліфікацію, знання, навички, енергію людини. Взаємодія «фізичного» і «людського» капіталів і призводить до одержання економічної вигоди підприємством [9, с. 143].

Прихильники теорії «інтелектуального» капіталу вважають, що в індустріальному суспільстві основними факторами виробництва були праця і капітал, а у постіндустріальному – знання та інформація [12, с. 196–197].

Таким чином, прихильники теорії «людського капіталу» зосереджували свою увагу на чинниках продуктивної сили людини, що дозволяють впроваджувати інноваційні технології і, тим самим, збільшувати доходи як окремої людини, так і суспільства в цілому. Прихильники теорії інтелектуального капіталу вважають, що інтелектуальний капітал, який функціонує у сферах науки, освіти, управління, охорони здоров'я тощо, виступає головною передумовою нагромадження суспільного багатства.

Переломним моментом у дослідженні сутності капіталу і розвитку економічної думки стала фундаментальна праця «Капітал» К. Маркса. За визначенням К. Маркса «капітал – це не річ, а певне, суспільне, належне певній історичній формації суспільства виробниче відношення, яке представлене в речі і надає цій речі специфічного суспільного характеру» [11, с. 820]. На нашу думку, це найбільш змістовне визначення капіталу з усіх розглянутих нами концептуальних підходів.

Марксистський підхід до визначення сутності капіталу характеризується такими особливостями: капітал виникає у зв'язку з певними історичними, соціально-економічними і суспільними умовами; капітал не є річчю, а – правом на присвоєння пев-

ної частини результатів праці найманих працівників; капітал є динамічною категорією, що у процесі руху перетворюється в самозростаючу вартість; виникнення капіталу призводить до неминучої експлуатації працівників; походження додаткової вартості впливає з експлуатації працівників.

Узагальнюючи вищенаведені концепції і підходи, можна дійти до висновку, що сформулювати узагальнююче трактування поняття "капітал" дуже складно. Ця категорія має дуже багато різних значень і, якщо притримуватися якогось одного визначення, то неминуче вступаємо в протиріччя з іншим. Поряд з цим слід зазначити, що у всіх концепціях капітал асоціюється із здатністю приносити дохід. Так, за визначенням відомого українського економіста М.І. Туган-Барановського, капітал – «це ті чи інші цінні речі, котрі через певні суспільні умови набувають здатність зростати в своїй вартості і, таким чином, давати постійний дохід тому, кому вони належать» [15, с. 89]. Також можна виокремити інші головні риси у визначенні капіталу, зокрема: це накопичена певним чином кількість ресурсів у різних формах (грошовій, матеріальній, нематеріальній тощо), яка повинна постійно залучатися до відтворювального економічного процесу (кругообігу), тобто здійснювати рух; обов'язкова грошова вимірюваність; постійна орієнтація на зростання своєї вартості в ринкових умовах, де розглядаються альтернативні способи використання капіталу.

Отже, капітал – це самозростаюча вартість, або вартість, що приносить додаткову вартість [12, с. 174]. Звідси, акціонерний капітал – це вартість, що приносить акціонерам (власникам цього капіталу) додаткову вартість у безперервному кругообігу в акціонерній формі. Таким чином, природа акціонерного капіталу постає із загального трактування капіталу як категорії ринкової економіки і зводиться до його загальної формули.

З метою більш глибокого дослідження сутності акціонерного капіталу потрібно дослідити причини виникнення цієї категорії.

Історично появу акціонерного капіталу можна пояснити виникненням акціонерної форми власності. Акціонерна власність відрізняється від інших форм власності об'єктами і суб'єктами, відносинами між суб'єктами щодо формування об'єктів та механізмом економічної реалізації цих відносин.

Так, об'єктом акціонерної власності є акціонерний капітал, а її суб'єктом – акціонерне товариство (надалі – АТ), його акціонери і наймані працівники [12, с. 315]. Тобто, акціонерний капітал має обов'язкове організаційне оформлення – акціонерне товариство.

Згідно Закону України «Про акціонерні товариства» акціонерне товариство – це господарське товариство, статутний капітал якого поділено на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, корпоративні права за якими посвідчуються акціями [1; 3]. Даний Закон визначає, що учасниками товариства можуть бути фізичні і юридичні особи, а також держава в особі органу, уповноваженого управляти державним майном, або територіальна громада в особі органу, уповноваженого управляти комунальним майном, які є власниками акцій товариства [1; 4].

Процес становлення акціонерних товариств і, відповідно, акціонерного капіталу охоплює тривалий період історії і підпорядкований загальним законам еволюції форм підприємств. Основою і рушійними силами цієї еволюції є суперечності, прибутковості приватній власності. Однією з них є суперечність між потребою у все біль-

ших розмірах капіталу та обмеженими можливостями його нагромадження в межах окремого підприємства.

Під нагромадженням капіталу розуміють процес перетворення додаткової вартості на капітал [6, с. 505]. Нагромадження капіталу здійснюється двома способами: шляхом його концентрації та централізації.

Концентрація капіталу – поступове збільшення розмірів капіталу внаслідок відтворення його в процесі капіталізації частини прибутку [6, 5].

Централізація капіталу – збільшення обсягів капіталу в результаті добровільного об'єднання чи примусового злиття (поглинання) декількох самостійно існуючих капіталів. Вона набула поширення наприкінці XIX ст. завдяки переростанню продуктивними силами масштабів індивідуальної капіталістичної власності (капіталу), що виявилось у неспроможності нагромадити достатньо капіталу для будівництва залізниць, великих металургійних підприємств та ін. Методом здійснення централізації капіталу в цей період була організація акціонерних товариств [7, с. 875]. К. Маркс писав: «Світ досі залишався б без залізниць, якби довелося чекати, поки нагромадження не доведе деякі окремі капітали до таких розмірів, що вони могли б справитися з будівництвом залізниць. Навпаки, централізація з допомогою акціонерних товариств досягла цього немов одним помахом руки» [10, с. 628–629].

Об'єктивна необхідність централізації капіталу зумовлена також дією закону усуспільнення виробництва і праці, законів конкуренції, циклічного розвитку економіки та ін. [7, с. 875].

Отже, саме завдяки централізації капіталу виникла якісно нова форма капіталу – акціонерний капітал, який відкриває ширший простір для розвитку продуктивних сил, розширює межі капіталістичного виробництва, підвищує його загальну ефективність, прискорює процес концентрації виробництва і капіталу [7, с. 875]. Дж. К. Гелбрейт вважає, що «лише великі господарські організації здатні залучати необхідний для сучасного виробництва капітал; лише вони можуть мобілізувати робочу силу потрібної кваліфікації...» [4, с. 39].

Подальше дослідження суті акціонерного капіталу потребує вивчення його властивостей, руху і функцій.

Акціонерний капітал одночасно втілює у собі, по-перше, суттєві властивості категорії капіталу як самозростаючої вартості, по-друге, властивості тих особливих видів капіталу, формою організації яких він є [12, с. 314].

Характерною особливістю акціонерного капіталу є його подвійна природа. Централізація капіталу шляхом випуску і розміщення акціонерними товариствами своїх цінних паперів породила існування фіктивного капіталу. Під фіктивним капіталом розуміють сукупність цінних паперів акціонерного товариства – акцій, облигацій та їх похідних. Назва фіктивного капіталу породжена тим, що він створює ілюзію, ніби цінні папери є справжнім реальним капіталом, котрий приносить дохід, хоча безпосередньо не пов'язаний з індивідуальним відтворенням [13, с. 271].

Таким чином, утворення і розвиток акціонерних товариств призвів до своєрідного роздвоєння акціонерного капіталу: з одного боку, існує реальний капітал, а з іншого – його прояв у вигляді фіктивного капіталу. Але між реальним і фіктивним капіталом існує тісний зв'язок, який аргументовано О. Батуною. По-перше, фіктивний капітал не може існувати без реального. По-друге, на певних стадіях життєвого

циклу підприємства їх вартість може співпадати. По-третє, рух реального капіталу впливає на величину фіктивного [3, с. 55].

Слід зазначити, що реальний капітал функціонує як одне ціле і безпосередньо є об'єктом спільної неподільної власності акціонерів акціонерного товариства як юридичної особи. В той же час, фіктивний капітал у певних частках належить окремим акціонерам, знаходиться у їхньому безпосередньому володінні, розпоряджанні і використанні, тобто є об'єктом приватної власності акціонерів. Це надає асоційованій природі акціонерного капіталу приватного характеру, що і визначає його як спільну приватну власність [12, с. 322]. Отже, акціонерний капітал має індивідуально-суспільну природу і є особливою інтегрованою колективно-приватною формою, в якій поєднані переваги приватної власності і колективної форми ведення господарства.

Відомий український вчений В. Кудряшов відзначає, що «...спостерігається відносне відокремлення руху реального і фіктивного капіталу ...» [8, с. 49]. Реальний капітал, який вкладений в матеріальні і нематеріальні активи товариства, можна розглядати як промисловий капітал. Відповідно, рух реального капіталу буде аналогічний руху промислового капіталу.

Як відомо, кругообіг промислового капіталу в процесі виробництва матеріальних благ послідовно набуває і позбується трьох функціонально особливих форм (грошової, продуктивної і товарної) і долає три стадії (обіг, виробництво та обіг). Кругообіг промислового капіталу відображає наступна схема ($G-T...V...T'-G'$): перша стадія (обігу) передбачає авансування грошей на виробництво товарів ($G-T$); друга стадія (виробництва) відображає процес виробництва ($...V...$); третя стадія (обігу) передбачає реалізацію виробленого товару і повернення авансованих грошей, що зросли ($T'-G'$). В процесі кругообігу промислового капіталу виникає додаткова вартість як наслідок самозростання капіталу [12, с. 215–218; 13, с. 205].

Фіктивний капітал формує частка реального капіталу у вигляді цінних паперів (ЦП) і його рух здійснюється на ринку цінних паперів за схемою ($G-ЦП-G'$). При бажанні стати власником певних ЦП, їх купують за певну суму грошей (G). При виникненні потреби повернути назад свій грошовий капітал, ЦП продають за суму (G'), яка може бути більшою чи меншою суми, витраченої при їх купівлі. Отримані власником ЦП кошти від їх продажу не є частиною реального капіталу. Останній може ще не завершити свій кругообіг, а власник ЦП, продавши їх, вже поверне свої гроші. По суті, купуючи і продаючи ЦП, їх власник купляє і продає не титули власності, а дохід, який приносить фіктивний капітал у вигляді дивідендів і відсотків [13, с. 271].

Отже, результатом руху реального капіталу є додаткова вартість, а фіктивного капіталу – розподіл і перерозподіл створеної реальним капіталом додаткової вартості, бо самі ЦП не створюють вартості. Таким чином, акціонерний капітал – це особлива форма капіталу, рух якого здійснюється за законами руху реального і фіктивного капіталу.

В. Кудряшов зазначає, що утворення акціонерних товариств відображає не тільки зміни в організаційних і правових нормах, але і формування особливої форми капіталу – акціонерного [8, с. 49]. Акціонерне товариство, на наш погляд,

слід розглядати в першу чергу як об'єднання капіталу, а не людей. З іншого боку, з позиції менеджменту акціонерне товариство є об'єктом управління власниками акцій, між якими виникають різноманітні відносини з приводу функціонування акціонерного капіталу.

До особливостей акціонерного капіталу можна віднести шляхи його формування та відносини власності, володіння та розпорядження.

Акціонерний капітал має асоційовану природу. Він утворюється через об'єднання капіталів потенційних акціонерів шляхом випуску і реалізації акцій. Асоційована природа акціонерного капіталу передбачає, що всі акціонери загалом і кожен акціонер зокрема є суб'єктом володіння, розпорядження і використання спільного капіталу АТ. Саме акція виступає економічним інструментом індивідуалізації акціонерного капіталу [8].

Процеси формування акціонерного капіталу залежать від організаційно-правових, економічних і соціально-психологічних особливостей акціонерного товариства (табл. 1).

Таблиця 1. Особливості акціонерних товариств як форми організації підприємницької діяльності і їхній вплив на формування акціонерного капіталу

Групи	Особливості акціонерних товариств	Вплив на формування акціонерного капіталу
Організаційно-правові	Розподіл функцій власності і управління	Наявність професійного менеджменту, що сприяє вибору оптимальних способів формування акціонерного капіталу
	Відокремлення власності товариства і власності акціонерів	Мотивація акціонерів, особливо з крупним пакетом акцій, до більш ефективної діяльності АТ
	Обмежена відповідальність акціонерів по зобов'язаннях АТ, тільки в межах своїх вкладів	Підвищення інтересу до акцій АТ
	Необмежений термін існування	Зниження ступеня ризику при купівлі акцій (фінансовому інвестуванні)
Економічні	Організаційні труднощі при заснуванні та реєстрації, що вимагають значних витрат коштів і часу	Відсутність перешкод щодо швидкого формування необхідного акціонерного капіталу шляхом проведення емісії акцій
	Визначений мінімальний розмір статутного капіталу акціонерного товариства (1250 мінімальних заробітних плат [1,11])	Гарантує інтереси кредиторів АТ
	Відсутність обмежень щодо збільшення статутного фонду	Своєчасна акумуляція необхідної суми ресурсів шляхом здійснення чергової емісії акцій
	Можливість використання ефекту масштабу виробництва	Можливість прискореного зростання акціонерного капіталу і відповідно доходів акціонерів
Соціально-психологічні	Послання інтересів значної кількості учасників корпоративних відносин	Інтегрування приватних капіталів в єдиний акціонерний капітал з метою досягнення загальних цілей, що сприяє гармонізації інтересів всіх учасників
	Можливість виникнення корпоративних конфліктів	Створюються надійні форми зв'язків між різними акціонерами, які направлені на підвищення ефективності АТ, що сприяє розв'язанню конфліктів і гармонізації інтересів всіх учасників АТ

Складено за [1; 3; 12; 13].

Досліджуючи сутність поняття «акціонерний капітал», доцільно проаналізувати визначення цієї категорії як вітчизняними, так і зарубіжними авторами (табл. 2).

Таблиця 2. Зміст поняття «акціонерний капітал»

№ п/п	Визначення поняття «акціонерний капітал»	Джерело
1	Сукупність індивідуальних капіталів, об'єднаних у результаті випуску цінних паперів, які зростають завдяки капіталізації частини прибутку та додаткової емісії акцій	[5, с.721]
2	Об'єднання індивідуальних капіталів шляхом випуску цінних паперів з метою ведення підприємницької діяльності та отримання прибутку	[13, с.270]
3	Основний капітал акціонерного товариства. Величина його визначається статутом товариства і формується за рахунок емісії акцій	[17, с.380]
4	Економічна форма реалізації акціонерної власності, тобто сукупність виробничих, економічних відносин між акціонерним товариством, його акціонерами і найманими працівниками щодо володіння, розпорядження і використання грошей, засобів виробництва та іншого майна акціонерного товариства з метою одержання додаткової вартості у формі прибутку акціонерного товариства, дивідендів та інших доходів акціонерів	[12, с.315]

Складено за [5; 12; 13; 17].

На основі проведеного дослідження сутності акціонерного капіталу та підходів до його визначення вітчизняними і зарубіжними авторами нами сформовано наступні визначення:

- акціонерний капітал – це капітал акціонерного товариства, що має асоційовану природу і створюється за рахунок об'єднання індивідуальних капіталів фізичних і юридичних осіб шляхом випуску і продажу акцій, які надають їх власникам право на отримання частини прибутку у вигляді дивідендів;
- акціонерний капітал – це система суспільно-виробничих відносин між акціонерним товариством, його акціонерами і найманими працівниками, що визначаються акціонерною формою власності з метою одержання додаткової вартості.

Враховуючи сутність акціонерного капіталу можна визначити функції, які він виконує.

В.О. Рибалкін і Л.П. Мамічева вважають, що функції акціонерного капіталу визначаються функціями, які притаманні акціонерній власності, зокрема: інтегрування капіталу підприємств різних типів, видів і форм власності в один акціонерний капітал; гармонізація приватних, групових і суспільних економічних інтересів; індивідуалізація спільного капіталу АТ; усупільнення капіталу; мотивація до ефективної, творчої праці; демократизація економічних відносин на рівні АТ і всієї економіки; соціалізація економіки, ринкового господарства [12, с. 322–324]. На думку автора, такий підхід є правильним, адже основою акціонерного капіталу є саме акціонерна власність.

І. Бондар виділяє наступні функції акціонерного капіталу: нагромаджувальну, гарантійну, стартову, структурну і концентрації капіталу [2, с. 16].

На основі проведеного аналізу запропонованих науковцями функцій акціонерного капіталу, нами виділено і розкрито зміст функцій, які не притаманні іншим формам капіталу, зокрема: інтеграційна, емісійна, гарантійна, нагромаджувальна, гармонізаційна, індивідуалізація, усупільнення, мотиваційна, інвестиційна (табл. 3).

Аналіз виділених нами функцій дозволяє зробити висновок, що саме ці функції відрізняють акціонерну форму від інших форм капіталу. Серед розглянутих нами функцій основними ми вважаємо інтеграційну та емісійну, які дозволяють акумулювати достатню кількість ресурсів і сприяють інтеграційним процесам. В умовах ринкової економіки «...приватна власність у її класичному вигляді дезінтегрує суспільство, породжуючи складні соціальні проблеми» [16, с. 11]. В той час, як

здійснення суспільної інтеграції через акціонерні товариства дозволяє частково подолати відчуження людини від засобів виробництва, від результатів діяльності товариства і від участі в управлінні. Таким чином, можна припустити, що виділені функції акціонерного капіталу суттєво впливають на поширення і отримання домінуючого положення цією формою капіталу.

Таблиця 3. Функції акціонерного капіталу

Назва функції акціонерного капіталу	Зміст функції акціонерного капіталу
Інтеграційна	Акціонерний капітал утворюється об'єднанням капіталів як фізичних, так і юридичних осіб шляхом випуску і реалізації акцій, які дають право на отримання прибутку і визначають ступінь участі в управлінні АТ
Емісійна	Акціонерний капітал бере участь в емісії акцій і збільшується за рахунок додаткових емісій акцій
Гарантійна	Мінімальний розмір статутного капіталу АТ, визначений законодавчо, забезпечує інтереси власників і кредиторів АТ
Нагромаджувальна	Акціонерний капітал дозволяє швидко нагромаджувати фінансові ресурси шляхом емісії акцій для розширення виробничого процесу, фінансування інвестиційних проектів тощо
Гармонізаційна	Інтегрований акціонерний капітал створює надійні форми зв'язків, які направлені на підвищення ефективності АТ, між різними акціонерами як спільними власниками, що сприяє гармонізації приватних, групових і суспільних економічних інтересів всіх учасників корпоративних відносин
Індивідуалізація	Акціонерний капітал індивідуалізується через акцію, яка визначає частку капіталу акціонера в акціонерному капіталі АТ; дає акціонеру право участі в управлінні АТ; слугує економічною і правовою основою участі у присвоєнні результатів діяльності АТ через одержання дивідендів; економічно компенсує (гарантує) збереження внеску акціонера в капітал АТ при його виході з акціонерного підприємства шляхом продажу належних йому акцій
Усуспільнення	Акціонерний капітал перетворює об'єднані приватні капітали в асоційований суспільний капітал
Мотиваційна	Індивідуально-спільна природа акціонерного капіталу мотивує акціонерів як власників АТ до більш ефективної діяльності, що впливає на ріст їх добробуту
Інвестиційна	Акціонерний капітал виступає джерелом інвестування стратегічних і портфельних інвесторів. Ціль стратегічного інвестора – придбання контрольного пакету акцій з метою подальшого управління АТ. Ціль портфельного інвестора – одержання регулярного поточного доходу

Складено за [2; 12].

У результаті проведеного дослідження можемо зробити такі **висновки**:

- акціонерний капітал має асоційовану природу. Він створюється за рахунок об'єднання індивідуальних капіталів фізичних і юридичних осіб шляхом випуску і продажу акцій, які надають їх власникам право на отримання частини прибутку у вигляді дивідендів;

- акціонерний капітал – це система суспільно-виробничих відносин між акціонерним товариством, його акціонерами і найманими працівниками, що визначаються акціонерною формою власності, з метою одержання додаткової вартості;

- акціонерний капітал виконує інтеграційну, емісійну, гарантійну, нагромаджувальну, гармонізаційну функцію, а також функції індивідуалізації, усуспільнення, мотиваційну, інвестиційну функції. Основними функціями, які відрізняють акціонерну форму від інших форм капіталу, є інтеграційна та емісійна.

Перспективи подальших досліджень варто скерувати на дослідження внутрішньої структури акціонерного капіталу та його місця в структурі всього капіталу підприємства.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Про акціонерні товариства : Закон України від 17 вересня 2008 р. № 514-VI [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. – 26.11.2010.
2. Бондарь И. Акционерный капитал и его инвесторы / И. Бондарь // Акционер. – 2001. – № 1. – С. 16–20.
3. Батура О. Корпоративний капітал в умовах становлення та розвитку ринкових відносин в Україні / О. Батура, Т. Корягіна // Економіка України. – 2001. – № 1. – С. 50–57.
4. Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество / Дж. Гелбрейт. – М.: Прогресс, 1969. – 480 с.
5. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 1. / редкол.: Мочерний С.В. (відпов. ред.) [та ін.]. – К.: Академія, 2000. – 864 с.
6. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 2. / редкол.: Мочерний С.В. (відпов. ред.) [та ін.]. – К.: Академія, 2001. – 848 с.
7. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 3. / редкол.: Мочерний С.В. (відпов. ред.) [та ін.]. – К.: Академія, 2002. – 952 с.
8. Кудряшов В.П. Современная акционерная капиталистическая собственность: сущность, эволюция, противоречия / В.П. Кудряшов. – К.-О.: Лыбидь, 1991. – 200 с.
9. Лысенко Л.И. Теории капитала: учетно-экономический аспект / Л.И. Лысенко, Д.В. Арлачев // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 7(61). – С. 142–152.
10. Маркс К. Капітал. Критика політичної економії: в 3 т. Т. 1 / К. Маркс. – К.: Державне видавництво політичної літератури УРСР, 1954. – 790 с.
11. Маркс К. Капітал. Критика політичної економії: в 3 т. Т.3 / К. Маркс. – К.: Державне видавництво політичної літератури УРСР, 1954. – 926 с.
12. Політична економія: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / [Біленко Т.І., Бодров В.Г., Волинцев В.В. та ін.]; за ред. В.О. Рибалкіна, В.Г. Бодрова. – К.: Академвидав, 2004. – 672 с. – (Альма-матер).
13. Політична економія: підручник / [Федоренко В.Г., Діденко О.М., Руженський М.М., Іткін О.Ф.]; за ред. В.Г. Федоренка. – К.: Алерта, 2008. – 487 с.
14. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Издательство социально-экономической литературы, 1962. – 684 с.
15. Туган-Барановський М.І. Політична економія: курс популярний / М.І. Туган-Барановський. – К.: Наукова думка, 1994. – 263 с.
16. Федулова Л.І. Корпоративні структури в інноваційній діяльності: світовий досвід та можливості для України / Л.І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 4. – С. 9–27.
17. Фінансово-економічний словник / уклад. А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К.: Знання, 2007. – 1072 с.
18. Шемятенков В.Г. Теории капитала / В.Г. Шемятенков. – М.: Мысль, 1977. – 224 с. – (Соврем. буржуазные экон. теории: критич. анализ).

Надійшла до редколегії 16.05.2011

УДК 336.22

С.Ю. Хамініч, В.М. Климова

*Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара***ОСОБЛИВОСТІ ФІСКАЛЬНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УМОВАХ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ**

Розглянуто особливості фінансової децентралізації в умовах розвитку національного господарства України. Досліджено сутність поняття «фінансової децентралізації» у контексті розвитку національної економіки та національного господарства України. Узагальнено емпіричні дослідження взаємозв'язку фінансової децентралізації, ефективності управління та економічного розвитку країни.

Ключові слова: фінансова децентралізація, національна економіка України, національне господарство, економічний розвиток країни.

В работе изучены особенности фискальной децентрализации в условиях развития национального хозяйства Украины. Исследовано сущность понятия «фискальной децентрализации» в контексте развития национальной экономики и национального хозяйства Украины. Обоснованы эмпирические исследования взаимосвязи фискальной децентрализации, эффективности управления и экономического развития страны.

Ключевые слова: фискальная децентрализация, национальная экономика Украины, национальное хозяйство, экономическое развитие страны.

The features of fiscal decentralization are in-process studied in the conditions of development of national economy of Ukraine. Essence of concept «fiscal decentralization» is investigated in the context of development of national economy of Ukraine. Empiric researches of relations between fiscal decentralization, efficiency of management and economical development of country are grounded.

Key words: fiscal decentralization, the national economy of Ukraine, the national economy, economical development.

Сучасні процеси управління характеризуються посиленням їхнього аналітичного змісту, збільшенням обсягу й комплексним поглибленням аналітичних робіт при підготовці рішень, оцінці ситуації, визначенні мети впливу тощо.

На сьогодні питання децентралізації бюджетної системи України є дуже актуальним, оскільки фінансова децентралізація є однією з фундаментальних умов незалежності та життєздатності органів місцевої влади: децентралізація процесів ухвалення рішень збільшує можливості участі місцевої влади у розвитку підконтрольної їй території; фінансова децентралізація сприяє ефективному забезпеченню суспільними послугами шляхом ретельнішого узгодження видатків органів влади з найнеобхіднішими місцевими потребами. Але реалізація законодавчо закріпленого права кожної адміністративно-територіальної одиниці на економічну самостійність неможлива без наявності у кожного органа влади власного бюджету і права його складання, затвердження і виконання без втручання ззовні. А це означає, що кожен орган влади повинен володіти своїми фінансовими джерелами, достатніми для організації управління економікою і соціальною сферою на своїй території. Одночасно з цим він повинен володіти відносною самостійністю в управлінні податками та іншими обов'язковими платежами, що надходять до відповідного бюджету. Тому саме місцевим бюджетам як основній фінансовій базі органів місцевого самоврядування належить особливе місце в бюджетній системі нашої держави.

Питанням фінансової децентралізації щодо децентралізації бюджетних повноважень органів місцевого самоврядування є предметом сучасних наукових досліджень, до якого активно зверталися вітчизняні вчені, зокрема О. Горун, О. Дроздовська, О. Заверуха, Н. Ісаєва, С. Колодій, О. Кириленко, О. Майданник, А. Малирчук, О. Музика, Л. Нікітіна, С. Слухай, а також зарубіжні науковці: А. Шнейдер,

А. Фоссаті, Дж. Панелла, Дж. Родден, Р. Левітан, О. Кван, К. Зіммерман та інші. Цікавою й актуальною залишається думка О. Майданник, що одним із засобів досягнення фінансового забезпечення територій є закріплення права місцевих рад нижчих рівнів брати вирішальну участь у встановленні радами вищих рівнів нормативів відрахувань до місцевих бюджетів від загальнодержавних податків та інших доходів, а також у розмежуванні частини зазначених податків і доходів між місцевими бюджетами різних рівнів [7, с. 20].

Поряд з цим, спостерігається деяка фрагментарність вивчення проблематики теоретичних, еволюційних аспектів фіскальної децентралізації, бюджетного федералізму в контексті територіального розвитку та розширення податкових повноважень органів місцевого самоврядування. Тому подальшого вивчення потребують особливості фіскальної децентралізації.

Метою дослідження бачимо аналіз особливостей фіскальної децентралізації в умовах розвитку національного господарства України.

Для розв'язання завдань дослідження використано комплекс взаємопов'язаних теоретичних та емпіричних методів: теоретичний аналіз, систематизація та порівняння, вивчення й узагальнення практичного досвіду з проблеми, що досліджується.

Відзначимо, що в теоретичних і практичних дослідженнях поняття «децентралізація» є багатоаспектним та розглядається різнопланово. На семантичному рівні децентралізація (від лат. de – «протиставлення», centralis – «центральный») трактується як знищення, ослаблення або скасування централізації [1]. Водночас, найбільш узагальненим визначенням терміна «децентралізація» у радянський період було розширення прав місцевих державних органів управління в результаті передачі їм деяких функцій центральних органів [2].

Перші ознаки децентралізаційних процесів спостерігалися в Європі ще в XI–XII ст. Так, ще Річард I (1157–1199 рр.), потребує грошей для фінансування хрестових походів, почав активно використовувати швидкий та ефективний засіб поповнення державної скарбниці – продаж містам хартії, які гарантували їм певні привілеї. Зокрема, міста за згодою корони отримали права самоуправління, судочинства, зведення укріплень, створення збройних загонів для підтримання правопорядку. Але найголовніше те, що змінився їхній податковий статус. Після дарування хартії певні адміністративно-територіальні утворення в майновому і правовому аспектах набули такої сили й значення, що король не зміг без згоди стягувати з них жодних податків, за винятком відкупного збору з міста [3].

У Європі більш чітких та окреслених рис процес децентралізації набув у XVIII–XIX ст., коли вперше це поняття було закріплене у французькому законодавстві. Так, у Франції децентралізаційна теорія («decentralisation») виникла напередодні Великої французької революції 1789 р. як своєрідна реакція на наполеонівські реформи, що встановили міцний централізований бюрократичний апарат влади і значною мірою нівелювали принципи місцевого самоврядування. Головним ідейним постулатом децентралізаційної теорії стало положення про обґрунтування чіткого розподілу адміністративних справ на такі, які є результатом місцевого самоврядування, й на загальнодержавні справи, що відповідним чином делегуються громадам.

Необхідність фіскальної децентралізації підтримували також російські науковці. Зокрема, ідейні підходи до децентралізаційних процесів застосовував відомий російській фінансист початку XX ст. Д. Боголепов [6]. Він, власне, наголошував:

«Окрім тих функцій, які держава виконує як єдине ціле, в кожній її частині існує цілий ряд потреб, що не мають загальнодержавного інтересу, але є суттєво важливими для окремої території. З одного боку, забезпечити задоволення таких інтересів держава не в змозі. З іншого – на місцях краще знають потреби й уподобання населення, тому передача окремих функцій держави на локальний рівень сприяє задоволенню інтересів жителів окремих територій». Вчений Л. Веліхов, аналізуючи особливості покриття певних витрат територій, стверджував: «Звичайні витрати комун необхідно покривати за рахунок їхніх надзвичайних доходів» [7].

Таким чином, подані вище підходи деяких зарубіжних та вітчизняних дослідників зводяться до розуміння децентралізації як розширення прав і компетенцій місцевих органів влади у сфері місцевих фінансів. Очевидним є й те, що розширені за умов фіскальної децентралізації власні повноваження територій мають відповідним чином опиратися на фінансування за рахунок власних доходних джерел (а отже, делеговані – за рахунок ресурсів, що спеціально виділяються відповідним органом). Тільки за таких умов буде забезпечуватися волевиявлення членів кожної територіальної громади в межах її власної компетенції. Саме при такому підході досягається максимальна ефективність як результат взаємозалежності доходів та видатків територій. Це, зокрема, впливає з так званого принципу «фіскальної рівноваги» Олсона (Olson's principle of «fiscal equivalence»), що широко використовується у фіскальній практиці країн Європи.

Існує декілька видів децентралізації, що мають різні характерні ознаки, наслідки та умови успішної реалізації, а саме політична, адміністративна, фіскальна і ринкова, які можуть впроваджуватися як самостійно, так і у взаємозв'язку одна з одною, у різних формах і різноманітних сполученнях як в межах країни, так і в окремих галузях національного господарства [6].

Основоположником ідеї фінансової (фіскальної) децентралізації був американський економіст Ч. Тібу, який обґрунтував її у своїй праці «Економічна теорія фіскальної децентралізації в публічних фінансах: необхідність, джерела й використання» (1961 р.). Він, зокрема, стверджує, що саме фіскальна децентралізація дає змогу субнаціональним органам управління отримувати автономію щодо фінансування і забезпечення населення суспільними товарами й послугами. Така автономія властива фіскальній політиці США. Інші країни порівняно нещодавно дійшли висновку, що децентралізація політично необхідна. Згаданий вчений довів, що за умови фіскальної автономії субнаціональних органів управління публічні видатки відповідатимуть індивідуальним уподобанням споживачів згідно з їхніми потребами.

Згодом ідеї Ч. Тібу набули розвитку в працях таких зарубіжних дослідників: В. Оутса – «Фіскальний федералізм» (1972 р.) і «Політична економія фіскального федералізму» (1977 р.), Р. Масгрейва – «Нариси фіскального федералізму» (1977 р.), Д. Аронсона й Д. Хіллі – «Фінансування урядів штатів і місцевих органів» (1986 р.), Г. Роузена – «Дослідження штатних і локальних публічних фінансів» (1986 р.), німецьких науковців: У. Шумахера – «Фіскальний федералізм у Федеративній Республіці Німеччина» (1993 р.), Т. Куна – «Теорія комунального фінансового вирівнювання» (1995 р.), В. Решта – «Проблеми федеративного управління: місце нових земель у загальнонімецькому фінансовому вирівнюванні» (2000 р.), Ф. Шарфа – «Перспективи розвитку німецького федералізму» (1999 р.), Ш. Бланкарта – «Аналіз німецького фіскального федералізму» (1996 р.), а також у працях швейцарських учених Б. Фрая та Р. Айхенберга – «Новий федералізм: ідея» (2001 р.) і «Дискусійні питання політико-економічних перспектив федералізму» (1998 р.) та інших науковців.

Значний внесок у розвиток теорії децентралізації, зокрема фінансової, зробив англійський учений-економіст В. Оутс. Він запропонував таке визначення цього терміна: децентралізація – право незалежного ухвалення рішень децентралізованими одиницями. Таким чином, регіональні й місцеві органи мають змогу самостійно приймати рішення щодо фінансових питань і питань з управління територією. В 1972 р. у своїй праці «Фінансовий федералізм» В. Оутс вивів теорему децентралізації, за основу якої взято ідеї Ч. Тіббу. Якщо децентралізація не впливає на рівень витрат, то децентралізовано ухвалені рішення щодо постачання локального суспільного блага має бути більш ефективним за централізоване або не поступатися йому з точки зору ефективності. Інакше кажучи, при децентралізації доцільно зіставляти суспільні витрати і переваги від надання благ на місцевому рівні. Теорема В. Оутса ґрунтується на таких твердженнях: блага, пов'язані з децентралізацією суспільних послуг, просторово обмежені; надання споживачами переваги приватним чи суспільним благам, а також їхнє ставлення до різних суспільних благ не однакове; реагування споживачів на «фактори бюджетної локалізації» мобільне. Йдеться про різницю між послугами, що надаються на місцевому рівні та ставками податків. Інакше кажучи, кожен споживач, змінюючи місце проживання, може підібрати для себе найбільш вигідні послуги й плату за них (ставки місцевих податків). Якщо ці умови не виконуються, то, на думку В. Оутса, підстав для децентралізації в умовах економічної ефективності нема. До того ж, згаданий вчений зазначає: «Традиційна теорія фінансового федералізму дає набір рекомендацій для закріплення за різними рівнями державної влади певних функцій та відповідних фінансових інструментів» [5].

Поряд з науковими напрацюваннями В. Оутса також є важливими інші розробки у сфері фінансової децентралізації, зокрема гіпотеза американського економіста Ч. Тіббу «голосування ногами». Так, у центрі бюджетно-податкових взаємовідносин між центральними і територіальними рівнями управління він ставить індивіда, громадянина-виборця. Згаданий вчений брав до уваги альтернативні соціально-психологічні та економічні мотиви людей, вважаючи, що одним із них вигідніше з фінансових міркувань залишатися вдома і намагатися змінити на краще умови свого життя, ніж мігрувати, тоді як інші охочі змінюють місце проживання. Дослідження Ч. Тіббу ґрунтується на бажанні довести, яким чином ефективність децентралізованого ухвалення рішень залежить, зокрема, від розосередження людей з різними смаками по різних територіях, населених пунктах, а також чи здатна децентралізація сама собою створювати механізми й інструменти, які б сприяли такому розосередженню.

У сучасних умовах розвиток ідей фінансової децентралізації є необхідним й актуальним у країнах Центральної Європи та в Росії. Так, у відомій праці «Податки й оподаткування» зазначається: «Неефективності компромісів, паразитизму й інших політичних конфліктів можна уникнути, якщо припинити трансферти між органами влади. І тільки фінансова децентралізація у поєднанні з фінансовою еквівалентністю (платність за всі державні послуги) може створити для місцевих органів влади стимул до розширення бази доходів та розвитку» [7].

Однак, як і будь-яка теорія, фінансова децентралізація має свої особливості, тому при її застосуванні варто звернути увагу на її переваги і недоліки. Головними перевагами децентралізації є насамперед краще забезпечення потреб місцевого населення органами місцевого самоврядування на локальному рівні. Крім цього, сприяння розвитку конкуренції між органами місцевого самоврядування (це стосується унітарних країн, а у федеративних – між регіональним і місцевим

рівнями управління) дає змогу громадянам самим вибирати для своєї діяльності адміністративні одиниці з кращим рівнем забезпечення послугами.

Вагомим у теоретизації фіскальної децентралізації стали такі принципи, які сформулював Р. Масгрейв:

по-перше, принцип відповідності (рішення про виробництво суспільних благ мають приймати ті громадяни, які проживають на території, де отримуватимуться переваги, платежі й адмініструватимуться податки і збори для фінансування суспільного блага);

по-друге, принцип централізованого перерозподілу (зміни в розподілі мають покладатися на центральний уряд, який володіє необхідними важелями для здійснення політики розподілу);

по-третє, принцип фінансового вирівнювання (за відсутності адекватної політики індивідуального розподілу центральний уряд має забезпечувати певний ступінь вирівнювання між краще та гірше забезпеченими територіями);

по-четверте, принцип національних бажаних благ (центральный уряд може стимулювати цільовими трансфертами надання певних локальних суспільних благ, оскільки їхнє виробництво характеризується просторовими зовнішніми ефектами або вони є особливо значущими благами з національної точки зору) [6, с. 13].

Для того, щоб проводити політику фінансової децентралізації, дуже важливо розподілити завдання між різними рівнями управління. Тобто, потрібно чітко визначити, які завдання доцільно закріпити за тим чи іншим рівнем влади. Слід дотримуватися розподілу цих завдань на постійній основі. З розмежуванням завдань майже вирішується питання про поділ бюджетних видатків між різними рівнями управління.

В нашій державі повноваження місцевих органів влади у сфері оподаткування визначені Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» та Декретом Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки і збори» й передбачають встановлення місцевих податків і зборів, розмірів їхніх ставок у межах, визначених законодавством, а також надання пільг у сфері місцевого оподаткування. Саме місцеві податки та збори вважаються власними доходами бюджетів місцевого самоврядування, бо вони відповідають таким критеріям: вони є територіально локалізованими та формують кореляційну залежність між їхніми надходженнями й безпосередньою діяльністю місцевих органів влади, які повною мірою їх контролюють і використовують на свій розсуд.

Політика фіскальної децентралізації визначає взаємовідносини між цими бюджетами щодо розподілу доходів та видатків, відповідальності й надання міжурядових трансфертів [6]. Країни з федеративним державним устроєм проводять політику фіскального федералізму – вищої форми фінансової децентралізації. Він означає розподіл повноважень між федеральною владою і владою територіальних одиниць у фінансовій сфері, що ґрунтується на законодавчо закріплених нормах.

Отже, фіскальна (фінансова) децентралізація – це здатність місцевого самоврядування незалежно і ефективно забезпечувати суспільними послугами шляхом узгодження видатків органів влади з місцевими потребами і уподобаннями.

Таким чином, розвиток фіскальної децентралізації в Україні – процес об'єктивно виправданий і необхідний. По-перше, децентралізація необхідна для забезпечення ефективного надання послуг і максимального їхнього наближення до населення, вдосконалення системи управління та підвищення ефективності виконання завдань, що були передані на локальний рівень, на рівень територіальних об'єднань. По-друге, назріла реальна потреба у фінансовій самостійності органів місцевого самовря-

дування. Без делегування місцевим органам влади обґрунтованих та відповідних повноважень у сфері оподаткування неможливо забезпечити фінансову незалежність місцевому самоврядуванню і побудувати державу демократичного зразка.

Для цього необхідно, по-перше, збільшити коло прав у бюджетно-фінансовій сфері через надання податкових та бюджетних повноважень представницьким органам самоврядування. По-друге, закріпити право місцевих рад нижніх рівнів брати вирішальну участь у встановленні радами вищих рівнів нормативів відрахувань до місцевих бюджетів від загальнодержавних податків та інших доходів.

Таким чином, подальші дослідження процесів децентралізації влади, становлення сучасної та ефективної системи місцевого самоврядування, трансформацій у сфері регіонального управління формують один з перспективних напрямів розвитку національної економіки та національного господарства України. Дослідження подальших ознак фіскальної децентралізації здатні вирішити як низку важливих теоретичних проблем, так і безпосередні практичні завдання, які нині актуальні для державотворення в Україні.

Бібліографічні посилання та примітки

1. Дроздовська О.С. Теоретичні засади фінансової децентралізації / О.С. Дроздовська // Фінанси України. – 2002. – № 8. – С. 19–25.
2. Колодій С.Ю. Децентралізація бюджетної системи та економічне зростання / С.Ю. Колодій // Фінанси України. – 2001. – №3. – С. 63–68.
3. Мальярчук А.М. Економічний зміст і структура формування місцевих бюджетів / А.М. Мальярчук // Вісник податкової служби. – 2005 – 32 с.
4. Музика О.А. Неподаткові доходи місцевих бюджетів України (фінансово-правове дослідження): монографія / О.А. Музика. – К.: Атака, 2006. – 256 с.
5. Нечай А.А. Децентрализация публичных финансов: критерии и последствия реализации [Электронный ресурс] / А.А. Нечай. – М., 2009. – Режим доступа: http://nechai_moscow_decentralization_feb_2009.pdf
6. Скрипник А. Бюджетна децентралізація як шлях до Євросоюзу / А. Скрипник, О. Сунцова // Економіст. – 2005. – № 3. – С. 26–29.
7. Стукало Н.В., Деркач М.І. Теоретико-методологічні засади фіскальної децентралізації / Н.В. Стукало, М.І. Деркач // Економічний простір. – 2010. – № 40. – С. 147–154.
8. Пилипів В. До питання про федералізацію України: проблеми забезпечення бюджетної самодостатності регіонів / В. Пилипів // Економіка України. – 2011. – № 3. – С. 26–34.

Надійшла до редколегії 19.05.2011

УДК 336.717

М.Ю. Шевцова, Ю.О. Солодовник*Дніпропетровський національний університет імені О.Гончара***РИНОК БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ:
ДИНАМІКА РОЗВИТКУ ТА СЕГМЕНТАЦІЇ**

У статті розглядаються актуальні проблеми функціонування ринку банківських послуг та динаміку її розвитку, проаналізовано показники стану діяльності комерційних банків на ринку банківських послуг. Досліджено вплив іноземного капіталу на ринок цих (банківських) послуг. Запропоновано заходи щодо підвищення ефективності роботи банків на ринку банківських послуг.

Ключові слова: ринок банківських послуг, банківська послуга, конвергенція, іноземний капітал, аналіз ринку банківських послуг, прогнозування.

В статье рассматриваются актуальные проблемы функционирования рынка банковских услуг и динамика его развития, проанализированы показатели состояния деятельности коммерческих банков на рынке банковских услуг. Исследовано влияние иностранного капитала на рынок этих (банковских) услуг. Предложены мероприятия по повышению эффективности работы банков на рынке банковских услуг.

Ключевые слова: рынок банковских услуг, банковская услуга, конвергенция, иностранный капитал, анализ рынка банковских услуг, прогнозирования.

In the article examined issues of the day of functioning of market of bank services and dynamics of her development, the indexes of the state of activity of commercial banks are analyzed at the market of bank services. Influence of foreign capital is investigational on the market of services. Measures are offered on the increase of efficiency of work of banks at the market of bank services.

Key words: market of bank services, bank favor, convergence, foreign capital, market of bank services, prognostication analysis.

Становлення та розвиток ринкових відносин визначає ряд першочергових стратегічних завдань діяльності банків, оскільки ефективно діюча банківська система є рушійною силою економічних перетворень, зі створенням та розвитком якої пов'язане і формування ринку банківських послуг.

Сучасні тенденції розвитку національної економіки відображають процес переходу від екстенсивного до інтенсивного розвитку банківської системи, зокрема, усе більше розширення сфер діяльності банків, опанування ними нових сегментів ринку та впровадження нових видів послуг. Це пов'язано зі зростаючим рівнем конкурентної боротьби між банками, а також посиленням ролі небанківських посередників фінансового ринку. Пошук нових джерел залучення ресурсів і сфер застосування капіталів визначає об'єктивну необхідність активного становлення і розвитку такого важливого сегменту фінансового ринку, як ринок банківських послуг.

Дослідження різних аспектів діяльності ринку банківських послуг привертають увагу багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців та практиків, що пояснюється розширенням спектру, оновленням і модернізацією банківської діяльності. Теоретичним та методологічним проблемам вивчення місця і ролі ринку банківських послуг в фінансовій системі присвячено праці провідних учених в галузі економічної теорії, банківської справи, фінансового менеджменту, маркетингу. Вітчизняними авторами цих досліджень є такі науковці: А.А. Андрєєв, М.Д. Алексеєнко, О.В. Васюренко, В.В. Вітлінський, Д.Д. Гладких, У.М. Гулієв, О.В. Дзюблук, О.Т. Євтух, Ю.А. Заруба, Б.С. Івасів, О.А. Кириченко, А.М. Мороз, О.М. Олійник, Л.О. Примостка, В.І. Павлюк, С.К. Реверчук, М.І. Савлук, Н.Р. Швець, О.Й. Шевцова [1; 2].

Ринок банківських послуг є найбільш потужним сегментом вітчизняного фінан-

сового сектора, на який припадає 95% від загальних активів фінансових установ України. Вивчення стану та аналіз тенденцій розвитку банківського ринку дають підстави стверджувати, що вона в основному сформована і відповідає вимогам нинішнього періоду, в тому числі рекомендаціям Базельського Комітету з питань банківського нагляду. Протягом 2004–2010 рр. вона розвивалася динамічно, покращилися її кількісні і якісні характеристики, підвищилася конкурентоспроможність українських банків. Про стабільність розвитку системи банків свідчить збільшення відношення основних показників діяльності банків до ВВП. За 2006–2010 рр. відношення активів до ВВП збільшилось на 56,8 в.п., до 86,8%; кредитних операцій – на 74,4 в.п., до 68,1%; зобов'язань – на 50,4 в.п., до 74,3%; балансового капіталу – на 5,3 в.п., до 9,8% [3, с. 8–9].

Сутність ринку банківських послуг полягає в організації законодавчо обумовленої системи взаємовідносин між його суб'єктами, які складаються в процесі купівлі-продажу послуг специфічного характеру, спрямуванні фінансових ресурсів від власників до позичальників.

Банківські послуги можуть бути визначені як сукупність різноманітних форм мобілізації й використання фондів фінансових ресурсів для здійснення кредитних, інвестиційних, вкладних та інших операцій, для фінансового забезпечення процесу виробництва, виконання робіт і надання послуг, які здійснюються на платній основі та мають відмінні риси свого функціонування [4, с. 337].

Функціонування ринку банківських послуг має свої особливості, серед яких можуть бути виділені:

- тісне поєднання державного і ринкового регулювання з метою підтримки його стабільності;
- регулювання і регламентація відносин на ринку нормами міжнародного права і внутрішнім законодавством;
- прозорість інформації про стан ринку та його учасників;
- необмежена кількість учасників ринку;
- широкий асортимент і диверсифікація банківських продуктів.

Інфраструктура ринку банківських послуг – це сукупність організаційно-правових форм, які обслуговують формування попиту і пропозиції, купівлю-продаж банківських послуг через кредитно-фінансові інститути. Основними складовими елементами інфраструктури ринку банківських послуг є центральні і комерційні банки, небанківські кредитно-фінансові інститути, консалтингові компанії, офшорні зони тощо, а також інформаційні технології і засоби зв'язку, [5, с. 225].

Однією з визначальних тенденцій на сучасному етапі розвитку ринку фінансових послуг є конвергенція – процес зближення різних його секторів та сегментів. Це дає можливість забезпечити зростання секторів фінансового ринку або зниження витрат внаслідок сильної конкуренції.

В Україні найбільш розвинений ринок банківських послуг. Небанківський фінансовий сектор все ще значно відстає від банківського як за загальним обсягом активів, так і за темпами їх зростання. Як свідчать статистичні дані за I квартал 2011 року, загальний обсяг активів банківського сектору становить 995,038 млрд.грн. (93,76%), а небанківського – лише 46,5 млрд. грн. (6,24%) [5]. Лідуючі позиції у небанківському фінансовому секторі посідає страховий ринок, обсяг активів якого становить 35,6 млрд. грн. (76,56%) [6].

І банківський, і страховий ринок в Україні стає все більш конкурентним, тому надзвичайно важливе позиціонування нових послуг. Крім того, довіра до банківського ринку у вітчизняних суб'єктів вища, і вони більше схильні до того, щоб ку-

пити страховий продукт саме в банку. Поєднання банківських і страхових продуктів є також одним із способів збереження відносин з клієнтами, оскільки наявність широкого спектру продуктів може утримати клієнта від переходу в іншу організацію, що надає фінансові послуги.

Створення спільних продуктів дуже перспективне і для страхових компаній, і для банків. У цьому переконує міжнародний досвід подібної співпраці. Зокрема, зарубіжні банки до 1/3 прибутку одержують від реалізації страхових продуктів. У Європі таким шляхом продається кожен третій поліс страхування життя. Подібна співпраця стає вельми перспективною і важливою для банків, тоді як норма процентної маржі доходу банку падає [7]. Компанії, що займаються продажем страхових послуг через банківські канали, пропонують додаткові послуги своїм клієнтам, значно скорочуючи витрати, і пропонують клієнтам повний спектр фінансових продуктів.

Ринок банківських послуг є однією із важливих і невід'ємних складових сучасної ринкової економіки. Тому сьогодні зростає інтерес до різних аспектів діяльності банків та методів управління ними.

За станом на 1 травня 2011 року ліцензію Національного банку України на здійснення банківських операцій мали 177 банків, у тому числі 176 банків (99,4% від загальної кількості банків, що мають ліцензію) – акціонерні товариства. Серед них 2 банки (1,1%) – відкриті акціонерні товариства, 1 банк (0,6%) – закрите акціонерне товариство, 173 банки (97,7%) – публічні акціонерні товариства. Лише 1 банк (0,6%) – товариство з обмеженою відповідальністю.

У стані ліквідації перебувають 18 банків, з них 17 банків ліквідуються згідно з рішеннями Національного банку, 1 – згідно з рішенням господарського суду. Комерційні банки виступають основними носіями пропозиції на ринку банківських послуг поряд з установами та інститутами парабанківської системи.

Для аналізу ринку банківських послуг важливим є аналіз розміщення комерційних банків України відповідно до чинного адміністративно-територіального поділу. Суттєвий вплив на структуру і динаміку ринку справляє неоднорідне розміщення комерційних банків по регіонах України. Станом на 01.04.2011 рік в Криму зареєстровано 2 комерційних банки, в Київському регіоні та Києві – 110, Харкові – 9, Дніпропетровську – 13, Одесі – 9, Донецьку – 11, у Львові – 4. В Україні 8 областей не мають зареєстрованих комерційних банків на своїй території.

Капітал банків за чотири місяці 2011 року зріс на 5,9% і за станом на 01.05.2011 становив 145,8 млрд. грн., або 14,3% пасивів банків.

Сплачений зареєстрований статутний капітал збільшився на 4,9% – до 153,0 млрд. грн.

Зобов'язання банків зросли на 8,8% – до 874,8 млрд. грн.

Основними складовими зобов'язань на 01.05.2011 були:

- кошти фізичних осіб – 290,1 млрд. грн., або 33,2% від зобов'язань;
- кошти суб'єктів господарювання – 174,3 млрд. грн., або 19,9%;
- міжбанківські кредити та депозити – 171,5 млрд. грн., або 19,6%.

Аналізуючи стан ринку банківських послуг у аспекті залучення коштів від фізичних осіб, динаміка грошових вкладів населення за останні кілька років свідчить про зростання довіри громадян до банків і зацікавленості банкірів до збільшення частки залучених коштів населення у своїх активах (рис.2, за даними [6]).

Протягом останніх років ринок банківських послуг України суттєво змінився, передусім структурно. Приплив іноземного капіталу значною мірою скоригував стратегії розвитку місцевих банків.

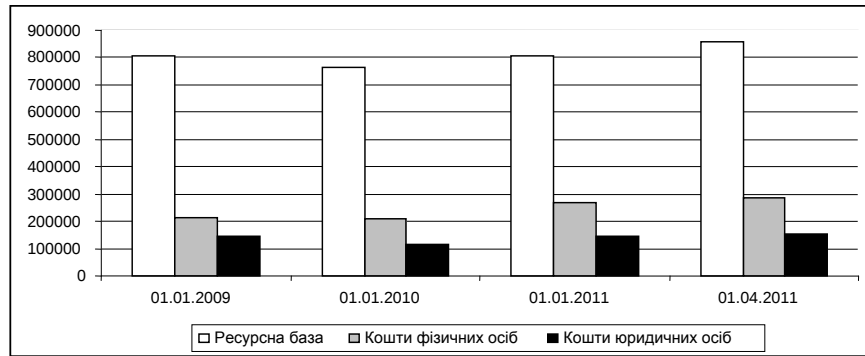


Рис. 1. Динаміка ресурсної бази банків за 2009-2011 роки (млн. грн.)

Присутність банків з іноземним капіталом на ринку банківських послуг України відповідає інтересам розвитку національної фінансової системи, сприяє залученню іноземних інвестицій і розширенню ресурсної бази соціально-економічного розвитку. Водночас слід зважати на низку фінансових ризиків, пов'язаних зі швидким зростанням частки іноземного банківського капіталу. Вони можуть призвести до втрати суверенітету у сфері грошово-кредитної політики, можливого посилення нестабільності, несподіваних коливань ліквідності банків, імовірного відпливу фінансових ресурсів. Усе це зумовлює актуальність дослідження впливу іноземного капіталу на роботу банківського ринку України, а саме – його позитивних сторін і можливих ризиків. При цьому слід урахувати той фактор, що власники іноземного капіталу, розпоряджаючись ним, передусім керуватимуться власними інтересами, а не пріоритетами розвитку банківської системи й економіки України. Тому вирішення питання про форми та масштаби розширення присутності іноземного банківського капіталу на вітчизняному ринку банківських послуг має підпорядковуватися стратегічним цілям соціально-економічного розвитку, підвищення національної конкурентоспроможності, економічної безпеки, зміцнення грошово-кредитної системи України [8, с. 5–10].

Банківський ринок України є досить розконцентрованим: найбільшому за розміром активів Приватбанку належить 11% активів системи. Подібна ситуація спостерігається і тоді, коли поділити всі банки за національною приналежністю їх інвесторів.

Домінування певної країни на ринку – так як це сталося в Естонії, де понад 80% банківських активів контролюється шведськими холдингами, не спостерігається. Таку диверсифікацію власників можна вважати позитивною рисою української банківської системи, оскільки вона менш залежна від економіко-політичних умов якоїсь однієї держави.

Проте структура банківського ринку є досить мобільною і процеси злиття та поглинання можуть з часом суттєво змінювати картину власності. Насичення банківського сектору іноземним капіталом практично відбулось.

На зростаючому ринку місця вистачало усім, а от під час криз зазвичай відбувається процес перерозподілу власності. Питання полягають в тому, який із інвесторів найбільше зацікавлений в українських банках, чи в змозі він збільшити свою частку на ринку і які це матиме наслідки для економіки України [9].

Індустрія банківських послуг – одна з найшвидше зростаючих у світовій економіці. Цей процес не обминув і ринок банківських послуг України. Банківські

послуги активно впливають на розвиток економіки України як на макро-, так і на мікрорівні. Тому метою даного підрозділу є дослідження механізмів функціонування ринку банківських послуг в Україні.



Рис. 2. Розподіл банківських активних операцій України, що контролюються нерезидентами на 01.01.2011 р. (частка в загальних іноземних активах, %)

З точки зору продуктової структури ринок банківських послуг являє собою сукупність пропонувань для продажу банківських послуг. Це обумовлює виділення у його структурі певних сегментів, що відповідають окремим групам банківських продуктів:

- ринок кредитних послуг;
- ринок інвестиційних послуг;
- ринок розрахунково-касових послуг;
- ринок депозитних та інших послуг.

За географічним охопленням можуть бути виділені локальні, регіональні, загальнонаціональні і міжнародні ринки. Локальний ринок формується у межах міста або району. Регіональні ринки охоплюють територію однієї або кількох суміжних областей. Загальнонаціональний ринок банківських послуг функціонує в межах окремої національної економіки. Міжнародні ринки банківських послуг представлені як глобальним загальносвітовим ринком, так і ринками банківських послуг на рівні окремих міждержавних об'єднань.

Ситуація на кредитному ринку в 2011 році характеризувалася продовженням позитивних тенденцій до зростання коштів на депозитних рахунках у банках, що сприяло зменшенню вартості коштів [10, с. 43–45].

Загальний обсяг залишків кредитних вкладень у квітні зріс на 1,2% (з початку року – на 3,9%) – до 752,0 млрд. грн. Це головним чином було забезпечено за рахунок збільшення залишків за кредитами, наданими юридичним особам, обсяги яких зросли на 1,5% (з початку року – на 5,7%) – до 549,3 млрд. грн. Обсяги залишків за кредитами, наданими фізичним особам, збільшилися на 0,3% (з початку року зменшилися на 0,8%) – до 202,7 млрд. грн.

Середньозважена вартість кредитів у національній валюті в квітні зменшилася до 13,0% порівняно з 13,1% у березні.

На міжбанківському кредитному ринку середньозважена вартість коштів зменшилася до 3,0 з 3,2% у березні 2011 року.

Загальний обсяг депозитів у квітні 2011 року збільшився на 2,6% (з початку

року – на 8,9%) – до 450,5 млрд. грн., що головним чином було забезпечено зростанням вкладів юридичних осіб, обсяги яких збільшилися на 5,3% (з початку року – на 12,4%) – до 159,6 млрд. грн. Приріст коштів на депозитних рахунках фізичних осіб за місяць становив 1,1% (з початку року – 7,0%) – 290,9 млрд. грн.

Зростання ресурсної бази банків за рахунок приросту банківських депозитів сприяло зниженню вартості ресурсів. Так середньозважена вартість депозитів у національній валюті за підсумками квітня становила 6,0% порівняно з 6,5% у березні 2011 року.

Сучасний стан ринку банківських послуг характеризується наявністю деяких проблем зростання, серед яких найбільш рельєфними є загострення конкурентної боротьби в наслідок об'єктивного уповільнення темпів експансії в зовнішнє середовище, зниження ефективності діяльності та системи управління, відголосу процесу глобалізації, зростання дії позаекономічних факторів, зокрема впливу політичного істеблішменту, правового нігілізму, тощо. У таких умовах необхідно виділити пріоритети, які можуть забезпечити сталий розвиток банківського ринку та економіки в цілому та сформулювати заходи щодо їх досягнення.

Такими пріоритетами повинні стати:

- формування ефективного інституційного середовища для регулювання факторів конкурентної боротьби та уповільнення монополізації банківського ринку;
- створення умов прискореного розвитку регіонів та вирівнювання їх стану через збільшення фінансування та кредитування перспективних напрямів господарської діяльності;
- визначення незадоволених потреб клієнтів щодо банківського обслуговування та їх задоволення на основі пропозиції нових банківських продуктів і різних форм та способів надання послуг;
- підвищення використання «людського фактору» через створення ефективної системи управління та здійснення кадрової політики в банківських установах.

Основними напрямками розвитку ринку банківських послуг України з подолання проблем його розвитку є:

- підвищення рівня капіталізації банківського ринку;
- підвищення якості та конкурентоспроможності банківських послуг;
- підвищення відповідності міжнародним стандартам корпоративного управління;
- розвиток ризик-менеджменту;
- підвищення рівня забезпечення захисту прав кредиторів і вкладників.

Банківські установи працюють на ринку банківських послуг із різною ефективністю. Але простежується така закономірність: далеко позаду залишають конкурентів ті банки, які бездоганно обслуговують клієнтів і роблять це з мінімальними витратами. Оцінюючи ефективність діяльності банку, надзвичайно важливо звіряти її з вимогами ринку. Кваліфіковано зроблений економічний аналіз та прогноз діяльності банків є джерелом цінної інформації для самих банків, юридичних та фізичних осіб (як наявних, так і потенційних клієнтів банку), Національного банку України.

Підвищення довіри до банків – це актуальне завдання загальнодержавної ваги. Зволікання з її вирішенням може найближчим часом відчутно загальмувати розвиток ринку банківських послуг країни. Тому необхідно невідкладно вживати заходів:

- насамперед повинні діяти самі банки, створюючи нові вигідніші для вкладників пропозиції;

- потрібно підняти питання про перегляд тої частини закону «Про податок з доходів фізичних осіб», яка стосується оподаткування доходів фізичних осіб, отриманих від депозитних операцій;
- налагодити законодавчий і судовий захист прав та інтересів банкірів, відсутність якого, по суті, свідчить про недооцінку ролі банків і навіть певну неповагу до них з боку органів державної влади;
- також, щоб збільшити довіру до банку, потрібно налагодити систему гарантування вкладів населення.

Таким чином, істотне підвищення ефективності діяльності ринку банківських послуг – ключове питання для українських банків. Розширення сфери банківських послуг дозволить залучити більшу кількість клієнтів і «просувати» нові банківські, страхові й інвестиційні продукти. Водночас приплив нових клієнтів зумовлює збільшення навантаження на існуючу філіальну мережу, вимагає оптимізації бізнес-процесів та підтримки високих стандартів обслуговування.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Шевцова О.Й. Структурний розвиток фінансового ринку України / О.Й. Шевцова, О.С. Коваленко // Економічний простір: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2009. – №23/2. – С. 35–44
2. Шевцова О.Й. Розвиток інвестиційної діяльності фінансових посередників: організаційно-структурні аспекти / О.Й. Шевцова, О.С. Ніколаєва // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – 2009. – № 3. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>
3. Стратегія розвитку фінансового сектора України до 2015 року (проект) // Держфінпослуг, НБУ та ДКЦПФР. – К., 2008. – С. 8–9.
4. Ходаківська В.П. Ринок фінансових послуг: теорія і практика: навч. посіб. / В.П. Ходаківська, В.В. Беляєва. – К.: ЦНЛ, 2007. – 337 с.
5. Ткачук В.О. Маркетинг у банку: навч. посіб. / В.О. Ткачук. – Тернопіль: Синтез-Поліграф, 2006. – 225 с.
6. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
7. Результати розвитку ринків небанківських фінансових послуг України за I квартал 2011 року [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринку фінансових послуг України. – Режим доступу до звіту: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/Zvit_1_kvartal_2011.pdf
8. Александрова С. Общие характеристики продуктов Bankassurance компании [Электронный ресурс] / С. Александрова // Сотрудничество банков и страховых компаний: материалы конференции (Москва, 2008). – Режим доступу: <http://www.raexpert.ru/conference/2008/sotrudnichestvo/stenogramma/alex>
9. Чабаненко І.Л. Вплив іноземного капіталу на банківську систему України / І.Л. Чабаненко, Є.А. Еккерт // Дзеркало тижня. – 2009. – С. 5–10.
10. Міщенко В. Роль іноземного капіталу в банківському секторі країни / В. Міщенко, Р. Набок // Вісник Національного банку України. – 2005. – № 11.
11. Азаров М. Проблеми кредитування у сучасних умовах та формування процентних ставок за кредитами на регіональному рівні // М. Азаров // Вісник НБУ. – 2011. – №2. – С. 43–45.

Надійшла до редколегії 11.05.2011

УДК 336.71+658.14

О.Й. Шевцова, Є.О. Земан*Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара***УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ БАНКУ
З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ**

У статті висвітлено основні теоретичні та практичні проблеми управління банківським капіталом та пошуку шляхів щодо підвищення рівня капіталізації сучасної банківської системи.

Ключові слова: банк, капітал, капіталізація, управління.

В статье рассмотрены основные теоретические и практические проблемы управления банковским капиталом и поиска путей повышения уровня капитализации современной банковской системы.

Ключові слова: банк, капітал, капіталізація, управління.

Article is devoted to cover major theoretical and practical problems of bank capital and to find ways to increase the capitalization of the modern banking system.

Key words: bank, capital, capitalization, management.

Проблема підвищення рівня капіталізації банків зумовлює об'єктивну необхідність дослідження сучасної вітчизняної практики формування власного капіталу банків, порядку оцінювання величини та визначення рівня його адекватності потребам розвитку економіки країни, а також пошуку ефективних шляхів і джерел нарощення обсягів капіталізації, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної банківської системи і збереженню її національних пріоритетів в умовах глобалізації фінансових ринків.

Концентрація банківського капіталу та підвищення рівня капіталізації банківської системи є надзвичайно важливим фактором динамічного розвитку фінансового сектору України. Капіталізація значною мірою визначає надійність банку, його потенціал до проведення активних операцій, особливо в умовах фінансової кризи. Отже, недокапіталізована банківська система виступає одним із проблемних питань розвитку сучасної економіки України.

Поняття "банківський капітал" досить часто вживається західними та вітчизняними економістами, коли йдеться про банківську систему, про забезпеченість економіки ресурсами. Однак слід зазначити, що в економічній літературі не існує єдиної думки про його визначення. Неоднозначність та різноплановість трактувань впливає з розбіжностей та невизначеностей у трактуванні поняття "капітал".

Питанням достатності банківського капіталу, підвищення рівня капіталізації банківської системи присвячували свої праці вітчизняні та зарубіжні науковці, серед яких М.Д. Алексеєнко, О.І. Барановський, А.П. Вожжов, А.Г. Герасименко, К.О. Кіреєва, В.Л. Кротюк, В.І. Міщенко, Д. Розенберг, П. Роуз, Дж. Сінкі, К.Ф. Черкашина, М.А. Козоріз, В. Марцин, М. Могильницька, А. Криклій, М. Боровікова та інші.

В. Марцин у своїй роботі порушував проблеми капіталізації банків, зокрема запропонував методику залучення і підтримки на достатньому рівні обсягу капіталу [6], М. Могильницька у своїй роботі приділяла увагу питанню нарощування ресурсної бази банків за рахунок зобов'язань і капіталу. М. Боровікова та А. Криклій розглядали чинник, які впливають на рівень капіталізації та пропонували шляхи підвищення рівня капіталізації вітчизняних комерційних банків. Більшість вчених наголошують на значенні банківського капіталу, адже він відіграє визначальну роль у ефективному функціонуванні комерційного банку.

Основна мета роботи полягає у теоретичному обґрунтуванні особливостей формування власного капіталу банків та пошуку пріоритетних шляхів нарощення обсягів капіталізації.

На сучасному етапі проблему капіталізації часто плутають із проблемою розміру статутного капіталу або із проблемою ліцензійних вимог до розміру регулятивного капіталу. В зв'язку із цим необхідно чітко зазначити, що проблема капіталізації – це проблема недостатньої адекватності капіталів банків до розміру сформованих ними активів. Тобто проблема полягає не у кількісній, а у якісній площині. Проблема капіталізації – це проблема загальної фінансової стабільності та автономності банківської системи, а отже, проблема належного обслуговування банками прийнятих на себе грошових зобов'язань. Проблема капіталізації – це проблема формування фінансового підмурку банківської системи. Від його якості залежить надійність всієї економічної системи та динаміка подальшого розвитку.

Станом на 01.01.2011 у Державному реєстрі банків нараховується 194 банків, з них 176 банки мають ліцензію НБУ на здійснення банківських операцій, у тому числі 55 банків з іноземним капіталом, причому 20 з них зі стовідсотковим іноземним капіталом [7].

Провідні фінансові центри світу значну увагу приділяють визначенню оптимального розміру банківського капіталу як для окремого банку, так і для системи в цілому. Адже саме достатній розмір банківського капіталу дає змогу ефективно функціонувати не лише банківській системі, але й економіці в цілому, оскільки незаперечним є той факт, що фінансова система сприяє зміцненню конкурентних позицій кожної країни на світовій арені. Динаміка приросту банківського капіталу в Україні зображена на рис. 1.

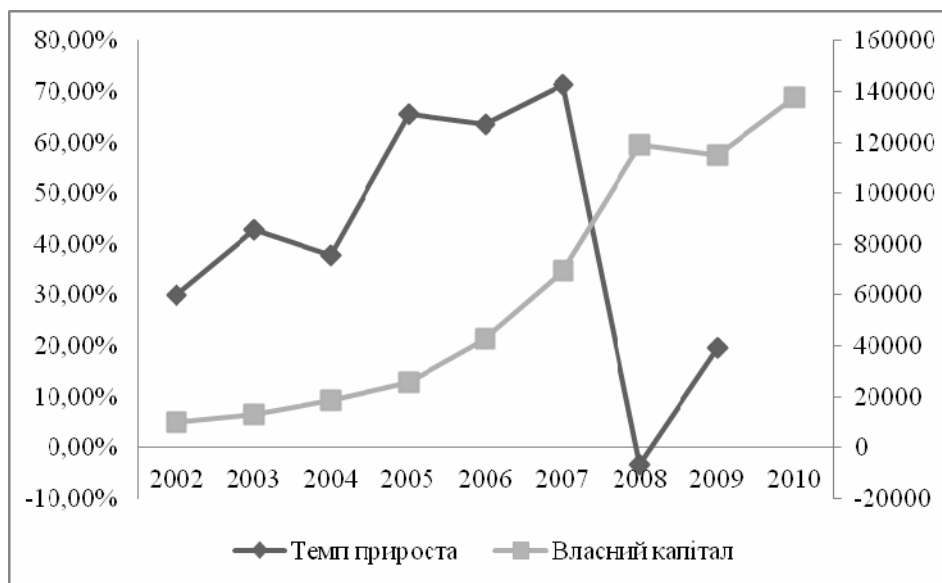


Рис. 1. Динаміка приросту банківського капіталу за період 2002–2010 рр.
(джерело: авторські розрахунки на основі даних НБУ [7])

Аналізуючи дані рис. 1, можна стверджувати, що банківська система України характеризується постійним темпом зростання банківського капіталу, максимальний розмір якого був досягнутий у 2007 р. Однак темпи приросту банківського капіталу мають нерегулярний характер, що не дозволяє спрогнозувати його на майбутнє.

Динаміка зростання деяких показників діяльності банківської системи має такий графічний вигляд (рис. 2).

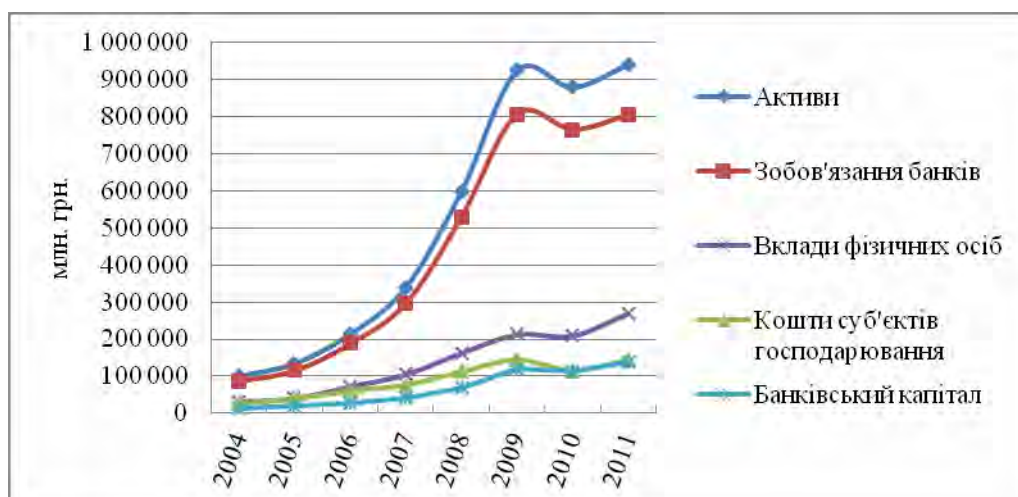


Рис. 2. Динаміка зростання основних показників діяльності банківської системи за період 2004-2011 рр. (джерело: авторські розрахунки на основі даних НБУ[7])

Отже, в Україні склалася ситуація, коли темпи зростання активів значно випереджають темпи зростання капіталу банків. Для того, щоб здійснювати активні операції, банки починають все більше залучати кошти юридичних та фізичних осіб, причому переважають кошти останніх. Тому необхідно вжити заходів щодо поліпшення ситуації із зростанням власного капіталу. У разі, якщо ситуація не зміниться, то банкам буде досить складно відповідати за своїми зобов'язаннями.

Забезпечення капіталу банків на рівні, адекватному потребам економіки, що відновлюється, є головним завданням для банківської системи на найближчі роки. Питання капіталізації залежить, передусім, від самих банків, їхнього менеджменту та власників. Лише побудова ринкової моделі адекватного збільшення капіталу банків може стати дійовим механізмом вирішення цієї проблеми. Застосування адміністративних та примусових заходів не може в принципі зняти проблему адекватності капіталу банківської системи (табл. 1).

Таблиця 1. Показник адекватності регулятивного капіталу в 2005–2011 рр.

Показник	На 1 січня						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Адекватність регулятивного капіталу (Н2), %	16,81	14,95	14,19	13,92	14,01	18,08	20,83

Джерело: авторські розрахунки на основі даних НБУ[7].

Дані табл. 1 свідчать, що величина значення показника адекватності регулятивного капіталу починаючи з 2005 року поступово зменшується. Причина – у значному зростанні активів банків, яке у свою чергу пов'язане із значним зростанням темпів кредитування. Але починаючи з 2009 року величина показника різко збільшується і вже на 01.01.2011 становить 20,83. Насамперед, це зумовлено підвищенням нормативних вимог НБУ щодо мінімального розміру статутного капіталу. Нормативне значення показника адекватності регулятивного капіталу на сьогоднішній день становить 10%.

У банківській практиці використовується два методи управління капіталом – управління внутрішніми та зовнішніми джерелами нарощування капіталу.

Вибір «кращого» джерела нарощування розмірів власного капіталу банку слід здійснювати з урахуванням:

- 1) прав та інтересів існуючих і потенційних акціонерів банку;
- 2) ринкових умов (здатності ринку поглинути нову емісію акцій або капітальних зобов'язань банку);
- 3) ступеня точності прогнозів щодо майбутнього прибутку банку;
- 4) ризику недостатності або недоступності для банку окремого джерела власного капіталу;
- 5) відносних витрат щодо залучення певного джерела зростання власного капіталу;
- 6) впливу на прибутковість акціонерного капіталу, що вимірюється прибутком на одну звичайну акцію;
- 7) існуючих обмежень щодо залучення окремих джерел власного капіталу банку, передбачених законодавством і/або державними органами регулювання банківської діяльності;
- 8) оподаткування операцій з нарощування власного капіталу банку [2].

За внутрішнім методом поповнення капіталу банку основним джерелом є прибуток. Прибуток – один з найлегших, найдешевших та найнебезпечніших (з позиції контрольного пакета акцій) засіб нарощування капіталу. Це джерело безпосередньо пов'язано з дивідендною політикою банку: чим більше прибутку буде виплачено як дивіденди, тим менша його частка буде капіталізована, і навпаки. Світова практика показує, що дивідендна політика є оптимальною тоді, коли зростає ринкова вартість акцій. Таким чином, капіталізація прибутку дає змогу не розширювати коло власників, отже, зберегти існуючу систему контролю за діяльністю банку. Результативність використання цього методу значною мірою залежить від підвищення якості банківського менеджменту. Правильний менеджмент дасть можливість оперативно реагувати на кон'юнктуру ринку, максимально ефективно використовувати фінансові, людські, технічні та інші ресурси з метою зменшення витрат і одержання максимального прибутку.

Проаналізуємо взаємозв'язок між рівнем прибутковості та показником власного капіталу банківської системи України (рис. 3).

Розрахований коефіцієнт кореляції Пірсона (формула 1) між цими двома показниками склав 0,946, що означає тісний зв'язок між показниками.

$$r_{xy} = \frac{\sum (X - \bar{X})(Y - \bar{Y})}{\sqrt{\sum (X - \bar{X})^2 \sum (Y - \bar{Y})^2}}, \quad (1)$$

де r_{xy} – коефіцієнт кореляції Пірсона;

X, Y – значення випадкових величин за конкретний період;

$\bar{X}, \bar{Y}$ – середнє значення випадкових величин за сумарний період [1].

Дієвість методу управління внутрішніми джерелами нарощування капіталу шляхом капіталізації прибутку також суттєво залежить від ефективності державного регулювання та управління діяльністю в частині стимулювання капіталізації прибутку в банках шляхом удосконалення оподаткування банківських установ. З метою збільшення капіталу за рахунок прибутку пропонуємо звільнити від оподаткування частину прибутку кредитних установ, спрямовану на підвищення рівня їх капіталізації.

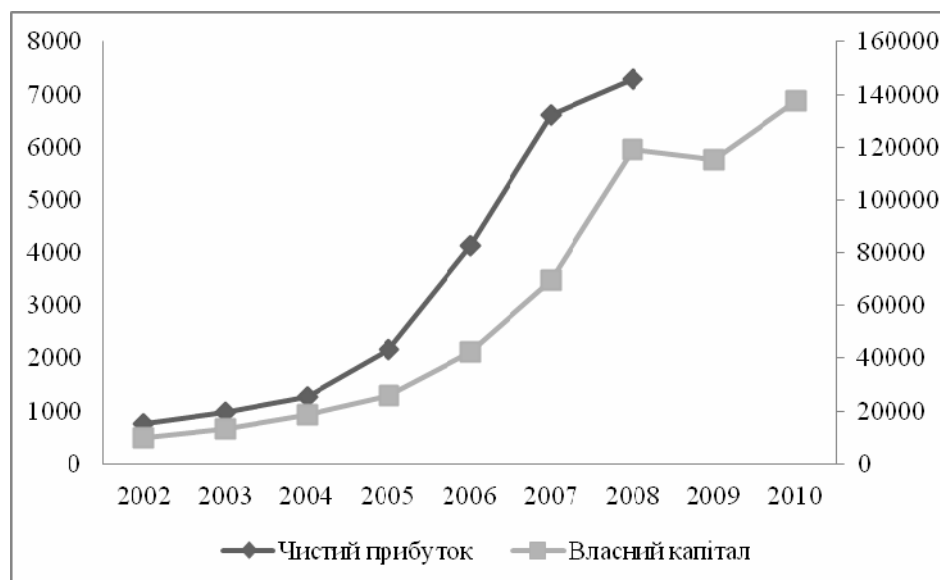


Рис. 3. Власний капітал та чистий прибуток банківської системи за період 2002–2010 рр.
(джерело: авторські розрахунки на основі даних НБУ [7])

Нарощування капіталу з використанням методу зовнішніх джерел здійснюється за рахунок таких основних фінансових інструментів, як:

- емісія акцій;
- емісія капітальних боргових зобов'язань;
- продаж активів та оренда нерухомості.

Емісія простих акцій сьогодні використовується досить обережно, і пов'язано це з тим, що більшість власників бояться втратити контроль над управлінням банківською установою. З огляду на це необхідні нові фінансові інструменти, які б зацікавляли інвестора та власників і дали можливість нарощувати статутний фонд. Одним із таких інструментів може бути емісія привілейованих акцій з фіксованою доходністю і пільговим оподаткуванням доходів громадян, які інвестуються в привілейовані акції, та доходів, отриманих від інвестування. При використанні такого джерела кошти направляються на поповнення статутного капіталу і при цьому не дають права на управління банком, а отже, відсутня загроза втрати контролю над ним.

Рівень капіталізації банківської системи тісно пов'язаний з загальноекономічною ситуацією в країні. Одним з основних показників, який характеризує стан грошового обороту в країні та ринкової кон'юнктури в цілому, є маса грошей в обороті, яка перебуває у прямій залежності від пропозиції грошей. Зміна грошової маси впливає на формування платоспроможного попиту, на рівень інфляції в країні, на кон'юнктуру ринку, на економічний розвиток країни в цілому. На основі даних про динаміку розмірів грошової маси та банківського капіталу визначимо коефіцієнт кореляції між цими показниками, який дорівнює 0,965, підтверджуючи наявність тісного прямого зв'язку. Графічно ця залежність відображена на рис 4.

Поліпшення стабільності грошового обігу, споживчих цін та контролю над рівнем інфляції призведе до збільшення рівня капіталізації банківської системи. Першочерговими кроками держави у цій справі мають бути: легалізація тіньового капіталу, поліпшення інвестиційного клімату, запровадження механізмів довгострокового кредитування, розвиток страхового ринку тощо.

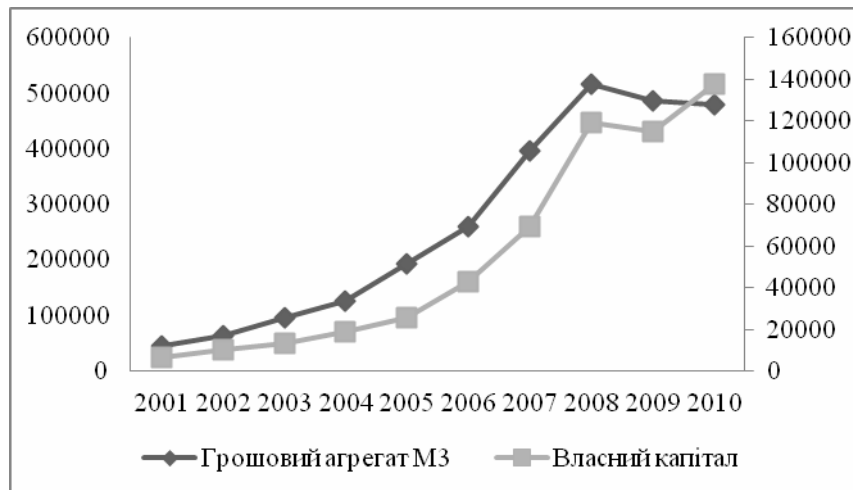


Рис. 4. Власний капітал та грошова маса М3 за період 2001-2010 рр.
(джерело: авторські розрахунки на основі даних НБУ[5])

Треба зазначити, що одним із перспективних джерел поповнення банківського капіталу та підвищення рівня капіталізації є залучення ресурсів на фондовому ринку шляхом первинного публічного розміщення акцій – IPO (від англ. Initial Public Offering – первинне публічне розміщення).

Основними чинниками, що стримують проведення IPO українськими банками, є інформаційна непрозорість і низький ступінь відкритості національної економіки, низький рівень капіталізації, значні витрати операцій з IPO, законодавчі перешкоди та небажання реальних власників втратити контроль над своєю власністю. Більшість вітчизняних банків не готові вийти на відкритий фондовий ринок через низьку інвестиційну привабливість їх цінних паперів. Нерозвиненість фондового ринку призвела до того, що цінні папери українських банківських установ практично ніде не котируються, хоча майже 80% банківських установ – акціонерні товариства відкритого типу. Слід зазначити, що серед банків, які вже провели IPO та приватне розміщення, знаходяться банки, які входять у першу двадцятку за розміром активів.

Тож можна зробити висновок, що з метою стимулювання рівня капіталізації банківської системи України доцільно активізувати роль фондового ринку як джерела залучення додаткового капіталу шляхом розміщення акцій власного випуску та корпоративних облігацій комерційних банків.

Ще одним потенційним напрямом підвищення капіталізації вітчизняної банківської системи є прихід на вітчизняний ринок банківських послуг закордонних банків. Але він не принесе значних очікуваних результатів. Відомо, що закордонні банки розміщуються там, де є їхні великі клієнти – промислові компанії. Вітчизняні виробники не витримують конкуренції із закордонними виробниками, що прийдуть на вітчизняний ринок разом із закордонними банками, і будуть витіснені з ринку. Таке припущення означає, що на поточний момент залучати закордонний банківський капітал для підвищення капіталізації банківської системи в Україні вважається не завжди виправданим. Адже метою підвищення капіталізації вітчизняних банків є реальна необхідність підтримання розвитку саме вітчизняної економіки і товаровиробників. А залучення закордонного капіталу, навпаки, ускладнить розв'язання цієї проблеми, адже рівень конкуренції на Заході дуже високий, а досвід роботи і вміння користуватися сучасними банківськими технологіями надзвичайно потужні. Отже, залучення досвідчених іноземних партнерів на тлі не розв'язаних внутрішніх

проблем зведе нанівець усі зусилля банківського регулюючого органу щодо підвищення капіталізації вітчизняних банків, ускладнить подальший розвиток вітчизняної банківської системи й економіки в цілому. Для підвищення ефективності капіталізації вітчизняних банків треба передусім подолати наявні внутрішні перешкоди капіталізації, а не звертатися одразу за підтримкою до іноземних банків.

Одним із заходів, що пропонується, є зменшення облікової ставки НБУ. Зменшення облікової ставки обумовлює наявність більш дешевих кредитних ресурсів для комерційних банків, що в свою чергу призводить до збільшення кредитування взагалі по країні. Як наслідок, банківська система отримує більші прибутки за рахунок процентних доходів від виданих кредитів. Як вже зазначалося, прибуток є одним із джерел поповнення капітальної бази комерційного банку. Таким чином, зменшення облікової ставки призводить до збільшення фінансового результату банківської установи, що, в свою чергу, дає змогу збільшити власний капітал.

Отже, можна зробити висновок, що сутність пропозицій, які б сприяли підвищенню рівня капіталізації банків, полягає у визначенні таких основних джерел: капіталізації прибутку банку; залучення додаткового акціонерного капіталу шляхом емісії простих та привілейованих акцій; залучення коштів на умовах субординованого боргу. Ефективність формування і використання зазначених джерел залежить від державної політики щодо законодавчого забезпечення капіталізації банківської системи; вдосконалення системи оподаткування; відновлення довіри до банків з боку населення; максимального залучення коштів, що перебувають у суб'єктів господарювання та населення поза банківською системою. В умовах обмеження кількості джерел капіталізації особливу увагу необхідно приділяти розробці нових фінансових інструментів, здатних задовольнити вимоги як власників банківських установ, так і інвесторів. Чільне місце серед них повинні зайняти привілейовані акції з фіксованою дохідністю, доступні будь-яким фізичним та юридичним особам, акції з пільговим оподаткуванням доходів громадян. Заходи стимулювання з мобілізації внутрішніх резервів за рахунок зростання ефективності банківської діяльності, підвищення якості наданих банківських послуг сприятимуть збільшенню банківського прибутку як найважливішого джерела підвищення рівня капіталізації.

Бібліографічні посилання та примітки

1. Вікіпедія – Вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org>
2. Герасименко В. Управління власним капіталом банку в Україні в умовах фінансової кризи / В. Герасименко, Р. Герасименко // Вісник НБУ. – 2010. – №10. – С. 13–17.
3. Диба М.І. Капіталізація банківської системи як чинник підвищення надійності економіки України / М.І. Диба, Є.С. Осадчий // Фінанси України. – 2008. – №6. – С. 77–88.
4. Коваленко В.В. Методичні підходи до визначення рівня капіталізації банківської системи / В.В. Коваленко, К.Ф. Черкашина // Фінанси України. – 2010. – №8. – С. 73–85.
5. Макроекономічні показники в Україні (статистика і аналітика) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://macrostat.nm.ru/Ua/index.htm>
6. Марцин В.С. Проблеми і шляхи підвищення капіталізації банківських установ в управлінні капіталом банку / В.С. Марцин // Фінанси України. – 2007. – №2. – С. 77–88.
7. Показники діяльності банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/Bank_supervision/dynamics.htm
8. Сизоненко В. Капіталізація як провідна компонента підвищення конкурентоспроможності банківської системи / В. Сизоненко, С. Циганов // Банківська справа. – 2008. – №6. – С. 3–14.

Надійшла до редколегії 19.05.2011

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА МАРКЕТИНГ

УДК 338.24:332.14

О.В. Більська

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

ОЦІНКА РЕСУРСОВИКОРИСТАННЯ ІНСТИТУЦІЙНИМИ ОДИНИЦЯМИ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЙ ТРАНСФОРМАЦІЇ ВЛАСНОСТІ

Розглянуто результати господарювання інституційних одиниць національної економіки в період 1990-2008 рр. за показниками ресурсовикористання. Особливий акцент надано ефективності виробництва в секторі нефінансових корпорацій в розрізі форм власності.

Ключові слова: інституційні одиниці, господарювання, ресурси, використання, оцінка, форми власності, деструкції.

Рассмотрены результаты хозяйствования институциональных единиц национальной экономики в период 1990–2008 гг. по показателям ресурсоиспользования. Особый акцент сделан на эффективности производства в секторе нефинансовых корпораций в разрезе форм собственности.

Ключевые слова: институциональные единицы, хозяйствование, ресурсы, использование, оценка, формы собственности, деструкции.

The results of institutional units management of national economy have been considered in the period of 1990–2008 on the indices of resource using. The special accent has been given to the efficiency of production in the sector of non-financial corporations in the cut of ownership patterns.

Key words: institutional units, manages, resources, uses, estimation, ownership patterns, destructions.

Зі вступом України на шлях незалежного розвитку було не тільки підтверджено надії населення на розбудову сучасної соціальної держави, а й здійснено комплекс докорінних перетворень в господарському комплексі. Пройшло майже двадцять років сходження до змішаної за власністю, певною мірою переструктурованої відповідно до потреб пересічного громадянина економіки з ринковим механізмом господарювання. Проте до останнього часу модель суспільства з соціальною архітектонікою, в якій переважає прошарок середнього класу, залишається для країни недосяжним ідеалом. З огляду на соціально-економічні реалії у всій величї і значимості постає проблема визначення деструктивних дій і можливої суспільної динаміки.

Суспільне життя можливе лише як сукупна економічна та інша діяльність суб'єктів економіки. Власне діяльність виступає як в якості способу існування суспільства, так і безпосередньо процесом доцільного перетворення соціально-економічної дійсності відповідно до потреб населення. Але в реальному житті все відбувається не так просто і за сценаріями, які виходять з обмеженості ресурсів в питаннях задоволення все зростаючих потреб різнобічного плану і пов'язуються з потенціями виробників щодо забезпечення ефективного ресурсовикористання. Можна впевнено стверджувати, що вказаний аспект є стрижнем вивчення практично усіх відомих наукових шкіл, течій і теорій. І в цьому контексті закономірним є перегляд концепцій механізму господарювання та мотивації в процесі виробництва товарів (робіт, послуг) відповідно до етапів і періодів суспільно-історичного розвитку. Треба зробити наголос на тому, що як за радянських часів, так і з переходом у систему координат ринкової економіки було започатковано й реалізовано достатню

кількість досліджень з питань підвищення ефективності діяльності основної ланки виробничого сектора економіки і її різноманітних організаційно-продуктивних поєднань. Не припиняючи вклад наукової еліти минулої доби, все-таки слід акцентуватися на теоретичних здобутках сучасного періоду.

Останнім часом в Україні досить інтенсивно велася розробка методологічних аспектів управління та моделювання розвитку суб'єктів господарювання [1], науково-методичних основ визначення результативності діяльності підприємств [2], формування організаційно-функціональної структури підприємств з інноваційними потенціалами [3] тощо. Але при всій важливості і своєчасності досліджень з подібною спрямованістю вони носять фрагментарний характер, оскільки вирішують проблему окремо взятого суб'єкта економіки. Реально ж економіка формує результати за підсумками фінансово-господарської діяльності усіх без виключення інституційних одиниць.

Метою статті є визначення продуктивної активності інституційних суб'єктів економіки за результатами їх виробничо-господарської діяльності у розрізі форм власності.

Зміни, які відбуваються в процесі виробництва і його результатів, можна сприймати у якості індикатору формування й використання економічного потенціалу зростання. З переходом України від системи балансів народного господарства до системи національних рахунків економічна діяльність розглядається як сукупність операцій з продуктами (товарами, послугами), доходами та фінансовими інструментами через взаємодію суб'єктів економіки, або, як їх ще називають, інституційних одиниць. За цим стандартом національні економічні агенти об'єднуються в інституційні сектори, зокрема, нефінансові корпорації, фінансові організації, державні органи управління, організації, що не мають на меті одержання прибутку, та сімейні господарства [4, с. 8–9].

Головними виробниками товарів і послуг виступають нефінансові корпорації. Їх економічний потенціал за питомою вагою у виробництві товарів і послуг коливався в період 1990–2008 рр. в межах $82,6 \div 63,4\%$, а за валовою доданою вартістю (ВДВ) $79,1 \div 60,7\%$ [5, с. 13, 110, 255; 6, с. 15, 85, 163]. Щодо інших секторів економіки, то фінансові корпорації в той же період наростили свою частку у загальному обсязі ВДВ з 0,5 до 8,3%, сектор загального державного управління – з 9,0 до 15,1%, домашні господарства – з 9,5 до 17,1% і тільки некомерційні організації зменшили свою питому вагу з 2,0 до 0,5 %.

Подібна динаміка пов'язана, на наш погляд, з певною переорієнтацією позицій в продуктивних можливостях і інших колись невиробничих секторів економіки. До того ж, рецесія щодо нефінансових корпорацій віднаходить пояснення й у розриві господарських зв'язків з підприємствами інших республік колишнього Радянського Союзу, різким скороченням військових замовлень та непередуманими у зв'язку з цим конверсійними заходами.

Зрозуміло, що зазначена динаміка структури ВДВ по інституційним секторам економіки відтворює тиск досить багатьох чинників, як залежних, так і незалежних (роздержавлення, приватизація, конверсія, інфляційні процеси тощо) від його суб'єктів. Щодо детермінант, які в достатній мірі визначають діяльність самих виробників, то одна їх група пов'язана суто з продуктивним задіянням виробничих факторів, а інша – з механізмом формування і розподілу доходів за результатами виробництва.

Найбільш узагальнюючою характеристикою економічного розвитку та й ефективності виробництва є динаміка такої макропропорції, як співвідношення між про-

міжним споживанням і валовим випуском. В практиці прогнозування та програмування соціально-економічного розвитку це співвідношення ідентифікується з показником затрато- чи витратомісткості. Взагалі по економіці затратомісткість впродовж 1990–2009 рр. набула стійкої тенденції до зростання. Якщо у 1990 р. вона складала 41,2%, то вже у 2009 р. перевищила 58,3% [5, с.13; 7, с. 30]. Досить неприйнятний характер набула і тенденція щодо динаміки витрат і в інших інституційних секторах економіки. В секторі нефінансових корпорацій затратомісткість зросла з 54,7 до 66,4% або на 11,7 в. п., по фінансовим корпораціям цей показник зріс за той же період з 20,0 до 44,6% або на 24,6 в.п., по некомерційним організаціям – з 30,4 до 42,5% або на 12,1 в.п. і по домашнім господарствам з 37,1 до 40,9%, тобто на 3,8 в.п. Що стосується сектору загального державного управління, то тільки у ньому одному цей показник зменшився у виокремлений період на 18,7 в.п., а саме з 49,3 до 30,6%.

За цією досить показовою статистикою стоїть ще одна важлива обставина. Виробництво товарів і надання послуг покладено і реально здійснюється сектором нефінансових корпорацій. Певною мірою цю місію виконують і окремі фізичні особи як суб'єкти некорпоративної підприємницької діяльності. Можна з достатньою ймовірністю стверджувати про суттєво менші обсяги виробництва кінцевих товарів сектором домогосподарств і безумовно зниження показників ресурсовикористання у виробництві. Інша справа, що ця рецесія може віднайти пояснення в дії чинників, які не залежать від господарюючих суб'єктів.

Доступним аналізу є такий показник ефективності використання засобів праці, як «...частка амортизації у вартості продукції» [8, с. 258]. Вважається, що зі зростанням випуску продукції з наявної маси основних виробничих засобів зменшується обсяг амортизації на кожну одиницю вартості товарів і послуг й ймовірно набуває позитивної динаміки весь комплекс показників ефективності використання знарядь праці. За нашими розрахунками в період з 1990 по 1994 рр. питома вага амортизаційних відрахувань у ВВП знижувалася і досить інтенсивно, зокрема, якщо у 1990 р. вона складала 11,3 %, то у 1991 р. – 9,2, у 1992 р. – 8,5, у 1993 р. – 3, а вже у 1994 р. – 6 %. Але вести мову про ефективне використання основних засобів на цьому часовому відтинку немає сенсу. Це час, що повністю підпав під дію зовнішніх чинників і зовсім не контролювався суб'єктами господарювання. Обсяги виробництва ВВП у 1990–1994 рр. набули стійкої тенденції до спаду, але не в силу дій менеджменту підприємств, а у більшій мірі під впливом політико-економічних процесів, пов'язаних з розпадом колишнього СРСР і зміною економічної політики його тепер вже незалежних республік. Наприкінці 1991 р. в країні були прийняті «Основні напрямки економічної політики України в умовах незалежності» [9, с. 3], якими було визначено конверсію військового виробництва першочерговим завданням із-за його ірраціональності та кризи споживчого ринку. Справа у тому, що до України з розпадом СРСР відійшла майже третина ВПК Радянського Союзу. Безпосередньо в Україні за радянських часів за різними оцінками тільки в галузях оборонного сектору машинобудування було сконцентровано понад 27% основних виробничих засобів й працювало понад 28% промислово-виробничого персоналу [10, с. 2]. До того ж вони виготовляли понад третину товарного випуску галузей машинобудівного комплексу. Треба підкреслити, що на окремих підприємствах глибина конверсії сягала 50–70% [11, с. 5]. Тому природним було різке падіння обсягів виробництва ВВП взагалі. Здавалось би, зниження обсягів виробництва мало б привести до зростання частки амортизаційних відрахувань, але

сталось протилежне. Виникає питання – чому, і що стало причиною алогічного зниження частки амортизації у вартості продукції?

На наш погляд, причина подібної тенденції полягала в порушенні відтворювального процесу із-за призупинення діяльності значної частки підприємств промисловості. Нарахування амортизації за результатами державних індексацій суттєво відставало від динаміки цін. До того ж одні і ті ж засоби виробництва придбані в силу обставин до і після чергової переоцінки у ці роки обліковувалися за різною і, що головне, суттєво відмінною вартістю. Так, тільки у 1992-1993 рр. практично у двохмісячний термін відбувалося подвоєння цін і придбання основних засобів з подібним інтервалом ставало причиною їх відмінності у 130-280 разів. При цьому звичайною річчю стало зниження амортизації у відповідну кількість разів. Вона становила в середньому тільки 0,4-0,8 % від необхідної суми [12, с. 31]. Взагалі треба констатувати, що впродовж 1991-1994 рр. було проведено лише дві індексації у 1992 і 1993 рр. А ціни на продукцію промислового призначення зросли за цей період у 93 482 рази [13, с. 42]. Більш того, з метою приборкання інфляційного зростання державою були запропоновані понижуючі коефіцієнти при розрахунках амортизаційних відрахувань. З урахуванням усіх цих перипетій можна стверджувати, що пониження частки амортизаційних відрахувань у ВВП впродовж 1991-1994 рр. аж ніяк не пов'язується з активізацією ресурсовикористання суб'єктами господарювання. У 1995–2000 рр. мало місце суттєве підвищення питомої ваги амортизації у ВВП, яка зросла з 10,0 до 15,9%, а потім повільно знижувалася до 2008 р. За такого характеру змін постала необхідність визначення тренду показника питомої ваги амортизації у ВВП впродовж 1990-2008 рр.

Під час визначення трендів витратомісткості та питомої ваги амортизації у ВВП ми виходили з припущення, що їх зміни підпорядковуються лінійному зв'язку й описуються рівнянням регресії такого виду:

$$y(t) = a_0 + a_1 t, \quad (1)$$

де a_1 – коефіцієнт регресії у на t ,

a_0 – постійна величина або параметр рівняння (1).

Параметри рівняння (1) встановлювалися табличним способом із використанням підсумків їх граф для вирішення системи нормальних рівнянь, які мають для лінійного рівняння зв'язку такий вигляд [14, с. 296]:

$$\begin{cases} a_0 n + a_1 \sum t = \sum y, \\ a_0 \sum t + a_1 \sum t^2 = \sum yt. \end{cases} \quad (2)$$

У результаті підстановки відповідних параметрів у систему рівнянь (2) і їх наступного розв'язання щодо визначення коефіцієнтів a_0 і a_1 було одержано лінійні рівняння регресії.

$$\bar{y}(t)_v = 43,78 + 0,727t, \quad (3)$$

$$\bar{y}(t)_a = 9,52 + 0,163t. \quad (4)$$

Динаміка показників витратомісткості та амортизаціємісткості ВВП України у 1990–2008 рр. за рівняннями (3) і (4) зображена на рис. 1.

Лінійні коефіцієнти кореляції склали відповідно $r_v = 0,911$, $r_a = 0,883$. Вважається, що за умови $r > 0,8$ тіснота зв'язку достатня для того, щоб залежність між t і y сприймати прямолінійною [15, с. 67]. Керуючись статистичними критеріями, пов'язаними з одержаними кореляційними залежностями (3) і (4) щодо вит-

ратомісткості та амортизаціємісткості ВВП, можна констатувати, що в національному економічному просторі сформувалися такі поведінкові аспекти суб'єктів господарювання у виробничому секторі, які зовсім не примушують їх до покращення ресурсовикористання. Політична і соціально-економічна ситуації такі, що вони вважають за краще не здійснювати оновлення промислово-виробничих фондів, а, образно мовлячи, «вижимати» усе можливе з наявних потужностей й задовольнятися отриманими прибутками.

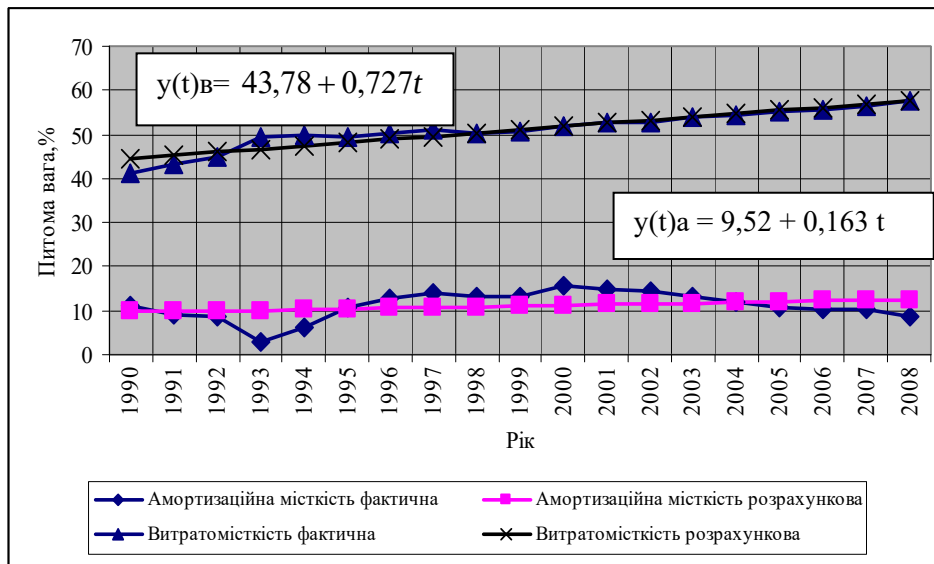


Рис. 1. Фактична і розрахункова динаміка показників витратомісткості і амортизаціємісткості ВВП України у 1990–2008 рр.

З теорії економічного аналізу відомо, що коефіцієнт регресії a_1 в рівнянні (1), показує, до якої зміни середньої величини результуючої ознаки $\bar{y}(t)$ приводить зміна факторної ознаки t на одиницю [14, с. 292]. Унаслідок цього важко знайти будь-які вагомі аргументи, щоб пояснити факт щорічного зростання витратомісткості по країні загалом на 0,727 в. п. та амортизаціємісткості – на 0,163 в.п.

В арсеналі методологічних і теоретичних інструментів аналізу і інтерпретації його результатів, яким володіє на сьогодні економічна наука і практика, чільне місце посідають підходи, пов'язані з власністю. Як зарубіжні, так і деякі вітчизняні фахівці стоять на позиціях того, що приватна власність є більш ефективною щодо ресурсовикористання. Професор Флоридського університету М.С. Шніцер стверджує, що «...найкраще середовище для ведення бізнесу створюється там, де уряд спроможний встановити й підтримувати приватну власність...» [16, с. 26]. Відомий український економіст Л.Бакаєв схильний до думки, що «...приватна власність – це одна із підвалин, на яких тримається сучасна економіка...» [17, с. 117].

Офіційна статистика засвідчує, що впродовж 1992–2008 рр. форму власності в Україні змінили 119151 об'єктів, з яких 23,6% були державними, а інші комунальними [18]. Взагалі, статистика щодо інституційних перетворень в національній економіці на сьогодні стала досить урізаною і до того ж не дозволяє проводити порівняльний аналіз. За станом на початок 2009 р. приватні нефінансові корпорації забезпечували 84,0% випуску товарів і послуг та 78,3% ВДВ. За станом на початок

2005 р. в приватному секторі економіки вже було сконцентровано понад 45,2% основних засобів [33, с. 309]. В наступні роки публікація таких даних була призупинена. Але, якщо виходити з опосередкованих даних і, зокрема, з інформації щодо амортизаційних відрахувань, то приватний сектор економіки у 2005 р. залучив до свого складу вже 49% основних засобів, у 2006 – 51,0, у 2007 – 68,5 і у 2008 р. понад 72,2% вартості виробничих основних засобів. При цьому у державному секторі національної економіки у 2008 р. залишилося тільки 22% вартості основних засобів виробництва, а всі інші (за виключенням приватного) концентрувалися в секторі нефінансових корпорацій під іноземним контролем.

Разом з тим за такого поширення приватної власності вагомі і однозначні підстави для ствердження про більш ефективну господарську діяльність в цьому секторі порівняно з державним віднайти неможливо. До такого висновку приводять результати проведених нами досліджень щодо ефективності господарювання й ресурсовикористання суб'єктами різних форм власності в секторі нефінансових корпорацій.

Для аналітичного дослідження було взято найбільш вживані в процесі планування та прогнозування соціально-економічного розвитку макропоказники (валовий випуск, проміжне споживання, валова додана вартість, споживання основного капіталу) та індикатори ефективності, а саме – результативність роботи та зведений показник економічної ефективності виробництва сектору нефінансових корпорацій. Щодо ресурсовикористання, то автор, виходячи з наявної статистичної бази, зупинився на витратомісткості виробництва відносно валового випуску і ВДВ [34, с. 163]. В секторі нефінансових корпорацій динаміка валового випуску товарів і послуг за основними цінами (без врахування податків і субсидій на продукти і імпорт) набула впродовж 2005–2008 рр. практично (за незначним відхиленням у 2008 р.) позитивної динаміки. В цілому зросли на 19,6% у виокремлений період й обсяги проміжного споживання виробничих ресурсів, що в принципі пояснюється необхідністю забезпечення випуску товарної маси з тотожними темпами зростання. Але в контексті необхідності сповідування політики більш економного використання виробничих ресурсів подібна динаміка слабо корелює з позитивною тенденцією. Обсяги ВДВ за умови зростання у 2005–2007 рр. на 26,3% були призупинені рецесійною динамікою у 2008 р. на 4,9 в.п. порівняно з 2007 р. Подібна тенденція склалася і з динамікою амортизаційних відрахувань – у 2005–2007 рр. зростання на 16,8%, а потім зниження у 2008 р. порівняно з 2007 р. на 8,5 в.п.

Якщо вести мову про ефективність і результативність господарювання, то показники, які їх відтворюють в секторі нефінансових корпорацій, теж змінювалися практично некерованим чином і урешті-решт не дозволяють вести мову про якісь чітко сформовані тенденції. Більш рельєфно вся гама показників відтворюється по сегментам наповнення інституційного сектору нефінансових корпорацій. За нашими розрахунками, загальні макропоказники мали кращу динаміку по сектору приватних нефінансових корпорацій (ПНФК), а результативності та ресурсовикористання – по державним нефінансовим корпораціям (ДНФК). Порівняно кращими по сектору ПНФК були показники амортизаціємісткості випуску і ВДВ. Проте цьому є пояснення, які не на користь менеджменту сектору ПНФК. Менеджмент ДНФК не дозволяє собі реалізовувати за ціною металобрухту не задіяні у виробничому процесі основні промислово-виробничі фонди, а в разі приватизації об'єктів державної власності така акція проводиться практично миттєво.

Ситуація навколо ефективності господарювання в приватному секторі нефінансових корпорацій являє собою прояв однієї зі спектру складних соціально-ринкових деструкцій. З одного боку, недосконалість і обмеженість дієвого впливу тільки-но створених формальних і неформальних ринкових інститутів на реальну поведінку учас-

ників ринку зумовлює певний відхід держави від втручання в їх господарську діяльність. Проте результати господарювання в свою чергу вимагають розробки і впровадження таких правил функціонування ринкових інститутів, які б були більш довершеними і ретельними щодо дотримання ними вимог по активізації економічної діяльності. І тут не йде мова про максимізацію загальносуспільного корисного ефекту, а взагалі хоча б про прозорий імператив максимізації індивідуальної корисності.

Висновки. Отже, так довго очікувані надії щодо активної і ефективної виробничо-господарської діяльності за умови домінування приватної власності виявилися на національних теренах міфом, який власне змінив міф про ефективність централізованого планування та доцільності повної соціалізації виробництва. Але, якщо практика світової спільноти доводить протилежне, то мабуть надії на приватну власність не виправдалися з якихось інших причин і слід активізувати дослідження в цілях виявлення і усунення деструкцій.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Пилипенко А.А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку: монографія / А.А. Пилипенко. – Х.: ІНЖЕК, 2008. – 408 с.
2. Олексюк О.І. Економіка результативності діяльності підприємства: монографія / О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2008. – 362 с.
3. Павленко І.А. Інноваційне підприємництво у трансформаційній економіці України: монографія / І.А. Павленко. – К.: КНЕУ, 2007. – 243 с.
4. Моторин Р.М. Система національних рахунків: навч.-метод. посіб. / Р.М. Моторин, Т.Є. Трубнік-Шаковяш, М.В. Мазур. – К.: КНЕУ, 2007. – 200 с.
5. Національні рахунки України за 2004 рік: ст. збірник // Держкомстат України; відп. за вип. І.М. Нікітіна. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2006. – 327 с.
6. Національні рахунки України за 2008 рік: ст. збірник // Держкомстат України; за ред. І.М. Нікітіної. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 248 с.
7. Статистичний щорічник України за 2009 рік // Держкомстат України; за ред. О.Г. Осауленка. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 548 с.
8. Баканов М.И. Теория экономического анализа: учебник / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 416 с.
9. Основні напрямки економічної політики України в умовах незалежності // Урядовий кур'єр. – 1991. – № 32. – 16 с.
10. Эннанов В. «Война» не прокормит / В. Эннанов // Киевский вестник. – 1991. – 17 дек. – 10 с.
11. Конверсия, рынок, труд / В.С. Васильченко, В.В. Ерасов, Б.Н. Крыжановский, В.В. Онищенко. – К.: НЦ ЗРТ, 1994. – 206 с.
12. Орлов П. Государственное регулирование обновления основных фондов / П. Орлов // Экономика Украины. – 1994. – № 11. – С. 41–53.
13. Загальноекономічні показники // Бюлетень НБУ. – 2008. – №5. – С. 40–163.
14. Венецкий И.Г. Основные математико-статистические понятия и формулы в экономическом анализе: справочник / И.Г. Венецкий, В.М. Венецкая. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Статистика, 1979 – 447 с.
15. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: навч. посіб. / М.Я. Коробов. – К.: Знання; КГО, 2001. – 367 с.
16. Шніцер М. Порівняння економічних систем / М. Шніцер; пер. з англ. – К.: Основи, 1997. – 519 с.
17. Бакаєв Л.О. Кількісні методи в управлінні інвестиціями / Л.О. Бакаєв. – К.: КНЕУ, 2000. – 345 с.
18. Інформація щодо реформування відносин власності в Україні за 2008 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.spfu.gov.ua/ukr/reports_spfu.php
19. Статистичний щорічник України за 2000 рік // Держкомстат України; відп. за вип. В.А. Головка. – К.: Техніка, 2001. – 598 с.

Надійшла до редколегії 21.03.2011

УДК 338.242.2

В.С. Бєлзерцев*Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара***АНАЛІЗ ВПЛИВУ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ
НА ДЕБІТОРСЬКУ ЗАБОРГОВАНІСТЬ ТА
ВЗАЄМОРОЗРАХУНКИ МІЖ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

У статті досліджено вплив макроекономічних факторів на якість дебіторської заборгованості та взаєморозрахунки між підприємствами.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, якість дебіторської заборгованості, макроекономічні показники.

В статье исследовано влияние макроэкономических факторов на качество дебиторской задолженности и взаиморасчеты между предприятиями.

Ключевые слова: дебиторская задолженность; качество дебиторской задолженности, макроэкономические показатели.

This article researches influence of macroeconomic factors on quality of accounts receivable and mutual settlements between enterprises.

Key words: accounts receivable, quality of accounts receivable, macroeconomic indicators.

В сучасних економічних умовах розвиток боргових взаємовідносин між господарюючими суб'єктами вийшов на принципово новий рівень еволюційних перетворень. Однією із найважливіших складових фінансового менеджменту сучасних підприємств є система управління борговими взаємовідносинами. Проте зусиль виключно самих підприємств у цьому питанні не достатньо. Необхідне комплексне державне регулювання процесами формування та контролю за рівнем та якістю дебіторської заборгованості між підприємствами, яка є прямим наслідком боргових взаємовідносин. Дуже важливим питанням є визначення факторів, що впливають на розмір та якість дебіторської заборгованості (як на рівні окремого підприємства, групи підприємств, так і на макrorівні).

Аналіз наукових публікацій [1–8] по даному питанню виявив відсутність однозначного трактування факторів, що впливають на процеси формування дебіторської заборгованості. По-перше, потрібно звернути увагу на те, що деякими дослідниками не проводиться чіткого окреслення наслідків зростання обсягу дебіторської заборгованості (як у межах окремого підприємства, так і на макrorівні). У деяких роботах навіть ставиться знак рівняння між зростанням обсягу дебіторської заборгованості та погіршенням її якості прямо про це не сказано, але послідовність аналізу та зроблені висновки свідчать про таке.

Вивчення вищезазначеного питання відбувалося у рамках різноманітних досліджень, що присвячені проблемам неплатежів, платіжного обороту, управління дебіторською заборгованістю, кредитного менеджменту, обліку дебіторської заборгованості. Однак на даний момент серед фахівців не існує єдності поглядів відносно класифікації факторів виникнення неплатежів, породження безнадійної (простроченої) дебіторської заборгованості. Можна навіть стверджувати, що не має єдиного підходу до групування факторів та існують різноманітні погляди до набору факторів в середині окремих груп.

Метою дослідження є обґрунтування теоретичних та методичних положень та розробка науково обґрунтованих рекомендацій удосконалення державного прогнозування якості дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги між підприємствами України.

У відповідності з поставленою метою визначені наступні задачі:

- визначити коло макроекономічних факторів, що мають найбільший вплив на якість дебіторської заборгованості та взаєморозрахунки між підприємствами;
- розробити економіко-математичну модель прогнозування якості дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги між підприємствами України.

До основних макроекономічних факторів, що впливають на якість та розмір дебіторської заборгованості між підприємствами, на думку автора, слід віднести наступні: інфляція; ВВП; грошова маса; середня ставка по кредитах та облікова ставка НБУ; купівельна спроможність населення; податкове навантаження.

Перше, на що слід звернути увагу – це динаміка дебіторської та кредиторської заборгованості між підприємствами України. Аналіз був проведений на підставі що квартальних даних за 2001–2008 рр. [9].

За даний період спостерігається стабільне зростання обсягів дебіторської та кредиторської заборгованості між підприємствами України.

Звернемо увагу на динаміку простроченої дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги в період з 2001 по 2008 рр. (рис. 1).

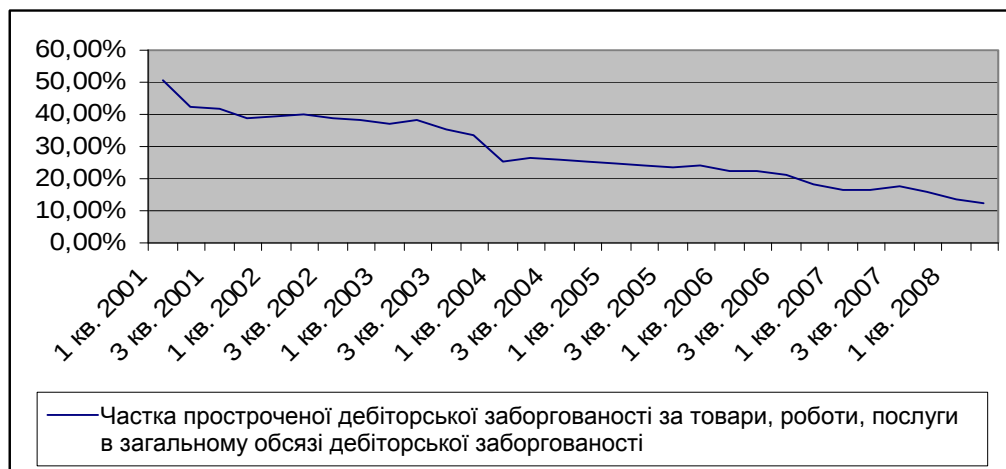


Рис. 1. Динаміка частки простроченої дебіторської заборгованості
(за даними Держкомстату України)

Просте спостереження динаміки боргової маси не може повною мірою слугувати для опису процесів в боргових взаємовідносинах між підприємствами. Можна висунути гіпотезу про існування системи умов, що, незалежно від абсолютної величини дебіторської заборгованості, впливають на її якісні параметри.

Для аналізу факторів, що впливають на якість дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги підприємств України, був обраний метод кореляційно-регресивного аналізу. Як найбільш інформативний та доступний якісний показник дебіторської заборгованості, був обраний показник частки простроченої дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги в загальному обсязі дебіторської заборгованості. Отже, цей показник розглядається у якості залежної змінної. Макроекономічні фактори виступають у якості незалежних змінних.

Кореляційно-регресивний аналіз проведений у декілька етапів. На етапі визначення макроекономічних факторів вся їх сукупність була поділена на декілька підгруп, в кожен з яких входили показники, близькі по змісту один до одного.

На основі грошових агрегатів була розрахована група макроекономічних показників, що характеризують грошову масу, її якість та динаміку.

Для розрахунку факторних макроекономічних показників, що пов'язані з грошовим обігом, використовувалися квартальні дані за період з 2001 по 2008 рік.

В процесі аналізу були розраховані показники забезпеченості валового внутрішнього продукту грошовою масою та темпи зростання грошової маси. Було введено два додаткових грошових агрегати:

1) M^{1-0} (гроші на розрахункових та поточних рахунках). Показник розраховувався як різниця між агрегатом M1 та M0.

2) M^{2-1} (строкові депозити). Показник розраховувався як різниця між агрегатом M2 та M1.

Введення двох додаткових грошових агрегатів у рамках заявленого дослідження, на думку автора, дуже важливе. Так, наявність грошових коштів на рахунках банківських установ створює технічну можливість розрахунків між підприємствами та організаціями. Вірність цієї думки підтверджують події кінця 2008 – початку 2009 р., коли зміна конфігурації грошових агрегатів (перетікання грошової маси із банківської системи у готівкову форму) відбувалася одночасно з погіршенням платіжної дисципліни між підприємствами та організаціями України. Таке становище можна пояснити тим, що масове вилучення грошових коштів із банківських установ (насамперед населенням) похитнуло позиції великої кількості банків (криза ліквідності торкнулася банківської сфери). Нестача грошових коштів, у свою чергу, обумовила затримки виконання банками розпоряджень клієнтів розрахунково-касового характеру.

Результати вимірювання тісноти зв'язку між результуючим показником (частка простроченої дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги в загальному обсягу дебіторської заборгованості) та факторними макроекономічними показниками надані у табл. 1.

Таблиця 1. Результати кореляційного аналізу групи макроекономічних факторів, пов'язаних з грошовою масою України

Шифр та порядковий номер показника	Сутність макроекономічного показника		Значення коефіцієнту кореляції макроекономічного показника з результуючим показником
X_1	Забезпеченість ВВП грошовою масою	M0/ВВП	-0,7525
X_2		M1/ВВП	-0,8053
X_3		M^{1-0} /ВВП	-0,8425
X_4		M2/ВВП	-0,9160
X_5		M^{2-1} /ВВП	-0,9474
X_6		M3/ВВП	-0,9146
X_7	Темпи зростання грошової маси	M0	0,1375
X_8		M1	0,1035
X_9		M^{1-0}	0,0175
X_{10}		M2	0,0763
X_{11}		M^{2-1}	0,0132
X_{12}		M3	0,0532

При якісній оцінці міцності зв'язку між результативною і факторною ознакою була використана таблиця Чеддока [10].

Таким чином фактори, що характеризують забезпеченість валового внутрішнього продукту грошовою масою, мають «високу» та «дуже високу» міцність зв'язку з показниками частки прострочених боргів в економіці України. Зв'язок цих факторів зворотно пропорційний: при збільшенні частки грошової маси у валовому внутрішньому продукті, частка простроченої дебіторської заборгованості зменшується.

Слід відзначити доволі неочікуваний результат: особливо тісний зв'язок частки простроченої дебіторської заборгованості спостерігається зі співвідношенням грошового агрегату M^{2-1} (строкові депозити) з ВВП (X_5). Коефіцієнт кореляції з цим показником максимальний у даній групі та дорівнює $-0,947442$ (міцність зв'язку «дуже висока»). Пояснити це можна тим, що за допомогою кредитного механізму відбувається максимально ефективний перерозподіл фінансових ресурсів серед ринкових агентів. Тісний зв'язок спостерігається з співвідношенням агрегату M2 (включає готівку поза банками, кошти на поточних та розрахункових рахунках та строкові депозити) та ВВП (X_4). Коефіцієнт кореляції з цим показником дорівнює $-0,91596$ (міцність зв'язку «дуже висока»). Показник X_3 (M^{1-0} /ВВП) по тісності зв'язку, всупереч очікуванням (адже грошові кошти на розрахункових та поточних рахунках відіграють першорядну роль в розрахунках між підприємствами), не вийшов на перше місце ($r = -0,842519$), хоча і випередив X_2 (M1/ВВП), коефіцієнт кореляції якого з часткою простроченої дебіторської заборгованості склав $-0,80532$. Таке положення можна пояснити тим, що більша частка готівкових грошей не приймає участі в розрахунках між підприємствами, що і підтверджується розстановкою коефіцієнтів кореляції в табл. 1.

Був проаналізований взаємозв'язок факторів забезпеченості ВВП грошовою масою між собою. Результати аналізу свідчать про наявність тісного зв'язку факторних показників. Отже, для подальшої побудови регресійної моделі взятий факторний показник X_5 (M^{2-1} /ВВП), який виявив максимальну тісноту зв'язку з результатом показником (часткою простроченої дебіторської заборгованості в загальному її обсязі).

Друга група макроекономічних показників – це показники, що характеризують інфляційні процеси:

1. Індекс цін виробників промислової продукції (PPI – producer price index).
2. Індекс споживчих цін (CPI – consumer price index).

Були проаналізовані квартальні показники за період з 2001 по 2008 рік. Результати проведеного кореляційного аналізу зображені в табл. 2.

Таблиця 2. Результати кореляційного аналізу групи макроекономічних показників, що характеризують інфляційні процеси в Україні

Шифр та порядковий номер показника	Сутність макроекономічного показника	Значення коефіцієнту кореляції макроекономічного показника з результуючим показником
X_{13}	Індекс цін виробників промислової продукції	-0,6654
X_{14}	Індекс споживчих цін	-0,5765

Фактори X_{13} , X_{14} характеризуються помітною міцністю зв'язку з результуючим показником. Характер виявленого зв'язку зворотний: при збільшенні темпів інфляції частка простроченої заборгованості за товари, роботи, послуги підприємств України в загальному обсягу даного виду дебіторської заборгованості зменшується.

Але цей висновок не такий однозначний, яким здається на перший погляд. Так, якщо поглянути на період з 1992 по 1998 рік, то в трансформаційний, кризовий період для економіки України (за висновками різних дослідників він тривав з 1991 по 1996–1998 рр.) ми можемо спостерігати протилежну тенденцію. Так, в період з 1992 по 1998 рік відзначається паралельне зниження темпів інфляції, яка у 1992 та 1993 роках складала відповідно 2100% та 10256%, к 1998 року знизилася до 21,8% річних, і частки простроченої дебіторської заборгованості в загальному її обсягу.

Таким чином, можна говорити про наявність точки біфуркації, в якій певна

конфігурація факторів та їх кількісного вираження змінює напрямок впливу на результуючий показник. Так, загальноприйнятим вважається те, що при рості показників інфляції до певного порогу (цей поріг різні дослідники встановлюють у діапазоні від 12 до 20%) не виявляється явного негативного зв'язку між темпами економічного зростання та темпами інфляції. Навіть навпаки, низькі темпи інфляції стимулюють приріст ВВП та економічне зростання взагалі.

Отже, як свідчать наші спостереження, аналогічні висновки можна зробити і по відношенню до проблеми неплатежів: низькі темпи інфляції сприяють зниженню частки простроченої дебіторської заборгованості в її загальному обсязі; гіперінфляція породжує накопичення прострочених боргів.

Тенденції та закономірності їх еволюції можна уловити лише на певному часовому проміжку – до точки біфуркації. Потім відбувається кардинальна перебудова, та система переходить в новий стан плавного розвитку.

Таким чином, параметри нашої регресивної моделі на етапах кризової економіки, передкризових станів та економічного зростання будуть відрізнятися.

Коефіцієнт кореляції між факторами X_{13} та X_{14} дорівнює 0,6014. Отже, обидва фактори будуть враховані при побудові рівняння регресії.

Наступна група показників – показники, що характеризують процеси кредитування економіки (табл. 3).

Таблиця 3. Результати кореляційного аналізу групи макроекономічних показників, що характеризують процеси кредитування економіки України

Шифр та порядковий номер показника	Сутність макроекономічного показника	Значення коефіцієнту кореляції макроекономічного показника з результуючим показником
X_{15}	Облікова ставка НБУ	0,5087
X_{16}	Процентні ставки банків за кредитами у національній валюті з урахуванням овердрафту	0,8957
X_{17}	Вимоги банків за кредитами, наданими в економіку України (усього) / ВВП	– 0,8929
X_{18}	Вимоги банків за кредитами, наданими в економіку України у національній валюті / ВВП	– 0,9103
X_{19}	Вимоги банків за кредитами, наданими в економіку України в іноземній валюті / ВВП	– 0,8657
X_{20}	Вимоги банків за кредитами, наданими в економіку України (усього) / M2	– 0,8187
X_{21}	Вимоги банків за кредитами, наданими в економіку України у національній валюті / M2	– 0,8660
X_{22}	Вимоги банків за кредитами, наданими в економіку України в іноземній валюті / M2	– 0,7737

Кореляційний аналіз був проведений на підставі щоквартальних даних за період з 2001 року по 2008 рік.

Фактори X_{15} – X_{22} відповідно до таблиці Чеддока відзначаються високою міцністю зв'язку з результативною ознакою. Найбільш впливовим виявився фактор X_{18} (відношення вимог банків за кредитами, наданими в економіку України у національній валюті, до ВВП). Для зазначених факторів зв'язок носить зворотній характер: при насиченні економіки кредитами, частка простроченої дебіторської заборгованості зменшується.

Був проаналізований взаємозв'язок факторів, що пов'язані з забезпеченістю економіки України кредитними ресурсами та кредитуванням взагалі.

Враховуючи отримані результати із сукупності факторів $X_{15} - X_{22}$ для подальшої побудови регресійної моделі були залишені два фактори:

- 1) X_{16} (процентні ставки банків за кредитами у національній валюті з урахуванням овердрафту);
- 2) X_{18} (вимоги банків за кредитами, наданими в економіку України у національній валюті / ВВП).

Наступна група показників – показники, що характеризують купівельну спроможність населення (табл. 4).

Зі зростанням частки номінальних доходів населення в загальному обсязі валового внутрішнього продукту спостерігається зменшення частки простроченої дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги. Зв'язок носить зворотній характер. Коефіцієнт кореляції фактора X_{26} (Доходи населення номінальні / ВВП) з результуючою ознакою (частка простроченої дебіторської заборгованості) дорівнює $-0,5285$, що говорить про наявність помітного зв'язку.

Слід нагадати, що при аналізі показник частки простроченої дебіторської заборгованості розраховувався загалом по економіці України, а отже, у вибірку потрапили підприємства, продукція (товари, роботи або послуги) яких в кінцевому рахунку орієнтована як на населення (споживчі товари), так і на інші підприємства і організації. Якщо б була можливість поділити усю вибірку підприємств на дві зазначені вище підгрупи та провести кореляційний аналіз на предмет зв'язку частки простроченої дебіторської заборгованості підприємств, орієнтованих на споживчі товари, з часткою номінальних доходів населення у ВВП, то коефіцієнт кореляції, на думку автора, мав би ще більше значення.

Встановлений прямий пропорційний зв'язок результуючої ознаки з факторами X_{28} , X_{29} : зі збільшенням частки номінальних доходів населення в грошовому агрегаті М2 (або частки витрат населення в агрегаті М2) спостерігається збільшення частки простроченої дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги. Як ми бачимо з табл. 4. коефіцієнти кореляції достатньо великі та міцність зв'язку з результуючою ознакою можна характеризувати як високу.

Таблиця 4. Результати кореляційного аналізу групи макроекономічних показників, що характеризують купівельну спроможність населення України

Шифр та порядковий номер показника	Сутність макроекономічного показника	Значення коефіцієнту кореляції макроекономічного показника з результуючим показником
X_{23}	Темпи зростання середньомісячної номінальної заробітної платні одного працівника	$-0,1950$
X_{24}	Темпи зростання середньомісячної реальної заробітної платні одного працівника	$-0,0131$
X_{25}	Темпи зростання реальних наявних доходів населення	$0,2725$
X_{26}	Доходи населення номінальні / ВВП	$-0,5285$
X_{27}	Витрати населення / ВВП	$-0,1411$
X_{28}	Доходи населення номінальні / М2	$0,7335$
X_{29}	Витрати населення / М2	$0,8051$

Фактори X_{23} , X_{24} , X_{25} не оказують суттєвого впливу на результуючу ознаку, отже, для подальшого аналізу не бралися до уваги.

Для подальшої побудови регресійної моделі були залишені X_{26} та X_{29} .

Окремо можна зазначити такі фактори, як темпи росту валового внутрішнього

продукту у порівнянних цінах (X_{30}) та податкове навантаження на суб'єктів господарювання (X_{31}).

Щодо зв'язку темпів росту ВВП з частково простроченої дебіторської заборгованості суттєвої кореляції не виявлено ($r = 0,014$).

Під податковим навантаженням нами розуміється ступінь впливу фіскальної політики держави на діяльність підприємств через механізм податкової системи. Для оцінки ступеня впливу податкового навантаження на динаміку частки простроченої дебіторської заборгованості нами виділений наступний показник: частка ВВП, перерозподілена через бюджет (відношення доходів зведеного бюджету до ВВП). Кореляційний аналіз проведений за період з 2001 року по 2007 рік на підставі щоквартальних даних [9]. Коефіцієнт кореляції фактору податкового навантаження (X_{32}) з динамікою частки простроченої дебіторської заборгованості дорівнює 0,0509, а отже, для подальшого аналізу зазначений фактор не взятий.

Таким чином, на першому етапі відбору факторів із сукупності в 32 ознаки було виокремлено 7, що мають найбільший вплив на динаміку частки простроченої дебіторської заборгованості. Якщо здійснити ранжирування цих факторів, то їх послідовність буде розташовано наступним чином:

1. X_5 ($M^{2-1}/\text{ВВП}$; $r = -0,9160$).
2. X_{18} (Вимоги банків за кредитами, наданими в економіку України у національній валюті / ВВП; $r = -0,9103$).
3. X_{16} (Процентні ставки банків за кредитами у національній валюті з урахуванням овердрафту; $r = 0,8957$).
4. X_{29} (Витрати населення / M_2 ; $r = 0,8051$).
5. X_{13} (Індекс цін виробників промислової продукції; $r = -0,6654$).
6. X_{14} (Індекс споживчих цін; $r = -0,5765$).
7. X_{26} (Доходи населення номінальні / ВВП; $r = -0,5285$).

Другий етап відбору факторів полягав у виявленні тісноти зв'язку між отриманими на попередньому етапі сьома ознаками. Виходячи із отриманих даних, для побудови рівняння регресії залишилися фактори X_5 , X_{13} , X_{14} .

У результаті аналізу впливу трьох незалежних змінних на залежну, ми отримали наступне рівняння регресії:

$$Y = 101,221 - 0,20598X_5 - 0,03542X_{13} - 0,40825X_{14}. \quad (1)$$

Отримане рівняння регресії можна записати у наступному вигляді:

$$D_u = 101,221 - 20,598 \frac{M^{2-1}}{GDP} - 0,03542PPI - 0,40825CPI, \quad (2)$$

де D_u – частка простроченої дебіторської заборгованості між підприємствами за товари, роботи, послуги в загальному обсязі даного виду дебіторської заборгованості, %;

M^{2-1} – грошовий агрегат, що містить готівку поза банками, кошти на розрахункових та поточних рахунках та строкові депозити, млн. грн.;

GDP – валовий внутрішній продукт, млн. грн.;

PPI – індекс цін виробників промислової продукції, %;

CPI – індекс споживчих цін, %.

Критерій Фішера для даного рівняння достатньо високий та дорівнює 46,75542, що суттєво вище табличного значення для рівня достовірності 0,95. Значення множинного коефіцієнта кореляції дорівнює 0,921265, а коефіцієнта детермінації – 0,8488. Для перевірки значимості коефіцієнта кореляції був розрахований t-критерій Ст'юдента, значення якого склало 11,8423. Табличне значення при рівні значимості

$\alpha=0,05$ та числі ступенів вільності $(n - m_1) = 25$ дорівнює 1,708. Можна зробити висновок про значимість коефіцієнту кореляції. Таким чином, можна враховувати, що винайдене рівняння регресії достовірне, а ступінь тісноти зв'язку між залежною змінною та сукупністю незалежних – висока. Але при перевірці гіпотези про значимість оцінок параметрів моделі згідно з t-відношеннями було виявлено, що не всі з незалежних факторів є значущими. Так, обчислені t-критерії для РРІ та СРІ дорівнюють відповідно 0,0919 та 1,1386, що нижче табличного значення при рівні достовірності 0,95 та 25 ступенях свободи (1,708). Таким чином, незалежні фактори, пов'язані з інфляційними процесами (РРІ та СРІ), слід виключити з розгляду, оскільки у даній сукупності вони мають незначний вплив на залежну змінну.

Продовжуючи аналіз для залишеного після виключення фактора, ми отримуємо наступне рівняння регресії:

$$D_u = 57,99693 - 0,22263 \frac{M^{2-1}}{GDP}. \quad (3)$$

Критерій Фішера для отриманого рівняння (3) складає 140,6833, що при рівні достовірності 0,95, набагато вище табличного значення. Множинний коефіцієнт кореляції високий та дорівнює 0,91596. Перевірка коефіцієнта кореляції за t-критерієм Ст'юдента показала його значимість. Таким чином, рівняння (3) є достовірним. t-відношення для незалежного параметру значно вище табличного значення навіть для рівня достовірності 0,99. Отже, отримане в процесі аналізу рівняння регресії (3) можна з високим ступенем достовірності використовувати для прогнозування динаміки частки простроченої дебіторської заборгованості.

З урахуванням результатів, отримані на попередніх етапах (формули 2, 3), були проаналізовані взаємозв'язки виключених факторів (X_{11} , X_{12} , X_{14} , X_{16} , X_{24} , X_{27}). З урахуванням результатів перевірки значимості коефіцієнтів кореляції та оцінок параметрів моделі множинних регресій, ми прийшли до наступного рівняння:

$$Y = 25,3808 + 0,7204X_{14} - 20,3664X_{16}. \quad (4)$$

Отримане рівняння регресії можна записати у наступному вигляді:

$$D_u = 25,3808 + 0,7204C_{\%} - 20,3664 \frac{CB}{GDP}, \quad (5)$$

де D_u – частка простроченої дебіторської заборгованості між підприємствами за товари, роботи, послуги в загальному обсязі дебіторської заборгованості, %;

$C_{\%}$ – процентні ставки банків за кредитами у національній валюті з урахуванням овердрафту, %;

CB – вимоги банків за кредитами, наданими в економіку України у національній валюті, млн. грн.;

GDP – валовий внутрішній продукт, млн. грн.;

Критерій Фішера для даного рівняння достатньо високий та дорівнює 124,0174, що суттєво вище табличного значення для рівня достовірності 0,95. Значення множинного коефіцієнта кореляції дорівнює 0,951379, а коефіцієнта детермінації – 0,905122, які вищі у порівнянні з аналогічними показниками для формули 3. Для перевірки значимості коефіцієнта кореляції був розрахований t-критерій Ст'юдента, значення якого склало 15,7474. Табличне значення при рівні значимості $\alpha=0,05$ та числі ступенів вільності $(n - m_1) = 26$ дорівнює 1,706. Можна зробити висновок про значимість коефіцієнту кореляції. При перевірці гіпотези про значимість оцінок параметрів моделі згідно з t-відношеннями було виявлено, що всі з незалежних

факторів є значущими. Таким чином, можна враховувати, що винайдене рівняння регресії (5) достовірне, а ступінь тісноти зв'язку між залежною змінною та сукупністю незалежних – висока.

Висновки. За результатами кореляційно-регресійного аналізу, проведеного з вищезначеною групою показників, можна зробити наступні висновки:

– для прогнозування динаміки частки простроченої дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги в загальному обсязі дебіторської заборгованості з високим ступенем достовірності можна використовувати рівняння регресії (3) та (5);

– забезпеченість обслуговування ВВП певною грошовою масою має суттєвий вплив на динаміку частки простроченої дебіторської заборгованості між підприємствами України (формула 3). При зниженні співвідношення грошового агрегату M^{2-1} та ВВП, спостерігається зростання частки прострочених боргів в економіці України;

– забезпеченість економіки України кредитними ресурсами має суттєвий вплив на динаміку частки простроченої дебіторської заборгованості між підприємствами України (формула 5). При зростанні процентних ставок за кредити спостерігається зростання частки прострочених боргів в економіці України. При зростанні частки вимог банків за кредитами у ВВП спостерігається зворотна тенденція.

Отримані рівняння регресії в подальшому можна використовувати при управлінні процесами виникнення та формування дебіторської заборгованості на макrorівні.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Мельник Д. Круговорот долгов в природе / Д. Мельник // Комп&ньон. – 2007. – №8. – С. 36–38.
2. Шаповалов А. Бесконтрольные взаиморасчеты / А. Шаповалов // Финансист. – 2007. – №2. – С. 26–27.
3. Береза С.Л. Облік і контроль грошових активів та дебіторської заборгованості: теорія і практика: дис. канд. екон. наук: спец. 08.06.04 / Береза Світлана Леонідівна; Житомирський інженерно-технологічний ін-т. – Житомир, 2002. – 308 с.
4. Ахновська І.О. Регулювання платіжного обороту суб'єктів господарювання в умовах нестабільного економічного середовища: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.02.03 / І.О. Ахновська; Донецький національний університет. – Донецьк, 2006. – 20 с.
5. Гончарук А.Г. Управління процесами подолання платіжної кризи в економіці України: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.02.03 / А.Г. Гончарук; Одеський політехнічний університет. – О., 2001. – 219 с.
6. Зубов В. От неплатежей – к развитию / В. Зубов. – М.: Экономика, 1999. – 204 с.
7. Пашковский В.С. Деформация денежных отношений и ее воздействие на бюджет / В.С. Пашковский // Финансы. – 1998. – № 12. – С. 40–44.
8. Варшавский А. Моделирование неплатежей и денежного спроса / А. Варшавский // Экономика и математические методы. – 2000. – Т. 36, № 2. – С. 10–27.
9. Дебіторська та кредиторська заборгованість підприємств України [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
10. Чигринська О.С. Теорія економічного аналізу: навч. посіб. / О.С. Чигринська, Т.М. Влашок. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 232 с.

Надійшла до редколегії 06.12.2010

УДК 330.87

О.А. Буян

Київський національний університет імені Т. Шевченка

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК СКЛАДОВА МЕХАНІЗМУ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Автор розглядає принципи відповідального маркетингу на вітчизняному промисловому підприємстві. На основі аналізу роботи підрозділів підприємства наведено переваги та недоліки сучасної системи контролю якості, взаємовідносини «постачальник-споживач» та обґрунтовано необхідність застосування нових підходів для виробництва продукції найвищої якості.

Ключові слова: соціально відповідальний маркетинг, система управління якістю, сертифікація, стандартизація, логістика.

Автор рассматривает принципы ответственного маркетинга на отечественном промышленном предприятии. На основе анализа работы подразделений современного предприятия указаны преимущества и недостатки современной системы контроля качества, взаимоотношения "поставщик-потребитель" и обоснована необходимость применения новых подходов для производства продукции наивысшего качества.

Ключевые слова: социальное ответственное маркетинг, система управления качеством, сертификация, стандартизация, логистика.

The author considers principles of responsible marketing at the domestic industrial enterprise. On the basis of modern enterprises departments function analysis advantages and disadvantages of the modern quality control system are stated, mutual relation "supplier-consumer" and the necessity of new approaches applications for production of the highest quality is proved.

Key words: socially responsible marketing, quality control system, certification, standardization, logistics.

Реалізація курсу нашої держави на європейську інтеграцію вимагає прискорення підготовки вітчизняних підприємств до жорстких умов міжнародних ринків, що може бути досягнуто лише через застосування сучасних інструментів концепції соціальної відповідальності, у тому числі й відповідального маркетингу.

Дослідженням питання відповідального маркетингу займаються вітчизняні вчені: А. Гулевська-Черниш, Д. Непочатова, Л. Паливода, С. Шендеровський, вчені Київського національного університету ім. Тараса Шевченка – Баюра Д.О. [2], Грішнова О.А. [3], Шегда А.В. [9], серед іноземних науковців – Дональдсон, Керолл [10, 14], Престон, Фріман [15], Фрідман [17] і Міль та Філіпс.

Метою даного дослідження є аналіз та оцінка відповідального маркетингу на вітчизняному підприємстві у напрямі відшкодування збитків споживачеві, а саме організація роботи з рекламаціями, бракованими виробами відділу управління якістю (ВУЯ). В результаті проведених розрахунків надано оцінку роботи підприємства у сфері відшкодування збитків споживачеві, запобігання браку та усунення причин, що призводять до нього.

Відповідальний маркетинг як складова механізму корпоративної соціальної відповідальності був вперше сформульований Ф. Котлером: «Концепція соціально-відповідального маркетингу проголошує завданням організації встановлення потреб і інтересів цільових ринків і задоволення споживачів ефективнішими, ніж у конкурентів, способами при збереженні або зміцненні добробуту споживача і суспільства в цілому». В рамках концепції соціально-відповідального маркетингу, компанія разом з дослідженням потреб потенційних і реальних покупців, виявляє суспільні інтереси і прагне їх задоволення. Стосовно правового регулювання прав та свобод споживачів, основним міжнародним правовим документом, що регулює дані права, є «Керівні принципи для захисту інтересів споживачів», підготовлені Економічною та Соціальною радою ООН. Даний документ було схвалено Генеральною Асамблеєю ООН 9 квітня 1985 р. (рез. № 39/248). Цим міжнародним доку-

ментом як стандарти затверджено права споживачів на безпечні засоби існування, захист економічних інтересів, відшкодування шкоди, інформацію та навчання, представництво тощо.

В Україні право споживача на належну якість продукції регулюється Законом «Про захист прав споживачів» [12].

Свій внесок також внесла Хартія захисту споживачів, прийнята в 1973 році, керівні принципи ООН, прийняті 9 квітня 1985 року. Активну позицію у розробці та вдосконаленні прав споживачів займають Консьюмерський Інтернаціонал, Європейське бюро споживачів.

Стандарти серії ISO 9000, прийняті у понад 90 країнах світу, можуть бути застосовані до будь-яких підприємств незалежно від їхнього розміру і сфери діяльності.

За офіційною інформацією Міжнародної організації з стандартизації (ISO), у світі сертифіковано понад 800 тисяч систем управління якістю (далі – СУЯ) відповідно до ISO 9001:2000 [8]. Світовими лідерами у цій сфері є Китай, Італія, Японія, Іспанія, Великобританія, США, Індія, Франція та Німеччина.

У Європі найбільша кількість сертифікованих СУЯ у Чеській Республіці — понад 11 тис., Угорщині — понад 10 тис., Польщі — майже 6,5 тис., Румунії — 6 тис. Лідерами з активізації робіт щодо впровадження і сертифікації СУЯ є Латвія (приріст у 6 разів), Чехія, Росія та Словенія (приріст у 4 рази). У сфері сертифікації систем екологічного управління (СЕУ) відповідно до ISO 14001 [9] на кінець 2006 року у світі сертифіковано понад 110 тис. систем. Світовими лідерами у цій сфері є Японія, Китай, Іспанія, Великобританія, Італія, США, Корея, Німеччина. У Європі найбільша кількість сертифікованих СЕУ у Чеській Республіці, Угорщині, Польщі, Румунії, Словенії. В Україні, за даними реєстру Системи УкрСЕПРО, сертифікати на СУЯ отримали більше 2000 підприємств та близько 70 – на СЕУ.

Провідні вітчизняні підприємства також співпрацюють зі стандартами якості TUV, PCBC, EVPU, Ростест, Тестбет, УкрТЕСТ і т.д. і маркують продукцію знаком відповідності європейським нормам СЕ. Прикладом такого підприємства є ЗАТ «Вентиляція України».

Компанія «Вентиляція України» була створена в 90-ті роки ХХІ сторіччя. Динамічний розвиток підприємства і постійне вивчення споживчого попиту дозволили швидко вивести компанію в світові лідери вентиляційної галузі. Компанія «Вентиляція України» є однією з не багатьох компаній, яка самостійно виробляє повний асортимент виробів для створення вентиляційних систем будь-якої складності. «Вентиляція України» – це потужне науково-виробниче підприємство, на якому працюють близько 2 000 професіоналів, що забезпечують повний виробничий цикл – від ідеї до кінцевого продукту. Виробнича база компанії розташована на більш ніж 60000 м². Компанія динамічно розвивається, значне місце в стратегії підприємства займають фундаментальні дослідження та ефективні розробки в області кліматичного обладнання. Впроваджена система управління якістю, що відповідає вимогам міжнародних стандартів ISO 9001:2000. Для вирішення глобальної проблеми енергозбереження підприємство розробляє спеціальне кліматичне обладнання побутового та промислового використання, що забезпечує комфортні умови для людини і значно зменшує енерговитрати.

«Вентиляція України» – єдиний в Україні експортер вентиляційного обладнання. Продукція підприємства отримала визнання споживачів в більш ніж 80 країнах світу, включаючи країни Європи, Америки, Азії та Австралії, що підтверджує надійність компанії і виняткову якість товару, що випускається. А з 2008 року компанія є єдиним українським виробником членом Асоціації США з вентиляції та

кондиціювання HARDI. Міжнародне визнання підтвердило, що «Вентиляція України» – лідер світового вентиляційного ринку. Вентилятори «Вентиляція України» мають міжнародний сертифікат якості TUV (Німеччина).

Важливим показником контролю якості є допустимий відсоток бракованої продукції на підприємстві. На підприємстві з жорстким контролем якості допустимий відсоток бракованої продукції не повинен перевищувати 1% від загального обсягу виробництва. Якщо цей показник перевищує норму, керівництву слід вдосконалити роботу відділу управління якістю, особи чи органу, який виконує функції останнього. Згідно з проаналізованими даними за 2010 рік, на підприємстві ЗАТ «Вентиляція України» систему управління якістю можна вважати побудованою належним чином, адже показник частки бракованих виробів до загального обсягу виробництва є прийнятним (табл. 1, 2).

Таблиця 1. Брак цеху з виробництва продукції 1 півріччя 2010 року

№ п/п	Характеристика браку	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Всього
1	Недолив	7634	2178	5878	4772	3898	3989	28349
2	Невідповідні кольори	269	81	257	130	205	91	1033
3	Тріщини	7	55	59	56	16	-	193
4	Вкраплення	1873	2083	2533	2108	1462	2087	12146
5	Деформація	251	646	2278	1540	1128	837	6680
6	Неповний комплект	6	103	12	45	8	-	174
7	Іржа	4	-	39	11	-	31	85
8	Облой	357	-	5	-	321	315	998
9	Поламани петлі та/або штирі	105	70	202	403	41	86	907
10	Забойни	42	71	210	227	4	63	617
11	Інше	43	1	175	18	150	177	564
12	Всього	10591	5288	11648	9310	7233	7676	51746
13	Загальний обсяг виробництва	3135408	4412462	3803505	4175637	2863755	3593509	21 984 276
14	З них у % до загального обсягу виробництва	0,34%	0,11%	0,30%	0,22%	0,25%	0,21%	0,23%

Джерело: розрахунки автора на основі даних [15].

Всього за перше півріччя 2010 року було вироблено 21 984 276 шт. виробів, з них 51746 шт. бракованих. Частка бракованих виробів за перше півріччя 2010 року становить 0,23%. Значну частку бракованої продукції займає деформація при транспортуванні (30%), деформацію корпусу (подряпини та інші пошкодження), що носять загальний характер. Як правило, дані види браку виникають з суб'єктивних причин. Наприклад, деформація при транспортуванні – це одна з найбільш розповсюджених видів браку, які допускаються компанією власноруч або через її агентів, перевізників, складську або транспортну логістику.

Всього вироблено 33261494 шт. виробів, з них 49472 шт. бракованих виробів, це становить 0,14%, що є прийнятним показником. За європейськими стандартами якості, допустимий відсоток бракованих виробів повинен бути меншим або рівним 1%. Як видно з табл.2, у другому півріччі 2010 року частка браку, отриманого в результаті транспортування, становить лише 1%. Це свідчить про те, що були втілені певні процедури з контролю якості продукції у сфері транспортної логістики. Значну частку браку у другому півріччі 2010 року становлять пошкодження корпусу, що були нанесені саме у виробничому цеху, що також свідчить про недоліки роботи персоналу.

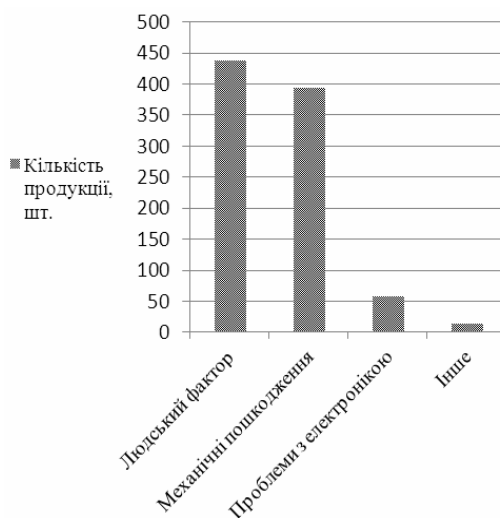
Іншим важливим напрямом підприємства у задоволенні вимог щодо якості є

робота з рекламациями. На ЗАТ «Вентиляція України» рекламация обробляється безпосередньо відділом з управління якості. При отриманні товару споживач повинен перевірити якість доставленого товару не пізніше, ніж у 3-денний строк, повідомити виробника про браковані вироби, якщо такі є. Нижче наведено витяг зі звіту відділу управління якості, який є прикладом роботи підприємства зі скаргами своїх клієнтів (рис. 3).

Таблиця 2. Брак цеху з виробництва продукції 2 півріччя 2010 року

№ п/п	Характеристика браку	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	Всього
1	Недолив	5744	1978	5878	4564	4778	4008	26950
2	Невідповідні кольори	231	176	257	116	176	78	1034
3	Тріщини	16	76	59	43	25	-	219
4	Вкраплення	1346	1879	2533	1765	1654	1889	11066
5	Деформація	189	465	2278	1334	1159	1113	6538
6	Неповний комплект	-	89	12	34	16	5	156
7	Іржа	6	46	39	16	14	56	177
8	Облой	254	-	5	7	296	344	906
9	Поламані петлі та/або штирі	78	70	212	685	127	91	1263
10	Забоїни	35	71	145	287	-	57	595
11	Інше	46	2	132	11	167	210	568
12	Всього	7945	4852	11550	8862	8412	7851	49472
13	Загальний обсяг виробництва	4896991	5789560	4567342	6384935	6143676	5478990	33261494
14	З них у % до загального обсягу виробництва	0,16%	0,08%	0,25%	0,13%	0,13%	0,14%	0,14%

Джерело: розрахунки автора на основі даних [15].



Причини невідповідностей	Кількість продукції	Кількість рекламаций
Людський фактор	438	12
Механічні пошкодження	394	15
Проблеми з електронікою	58	9
Інше	14	12
Всього продукції	904	

Рис. 3. Рекламация за період лютий-жовтень 2010 р.

(джерело: розрахунки автора на основі даних [15])

Головним фактором, який слід враховувати в системі контролю якості, є люд-

ський. Другим не менш важливим фактором є механічні пошкодження в результаті розладів обладнання, його неточністіюта зносом. Керівництву підприємства необхідно враховувати ці фактори як найголовніші, адже вартість відшкодування матеріальних та моральних збитків компаніям, які безпосередньо закупують продукцію у постачальника, є в декілька або в десятки разів вищою, ніж видатки, необхідні на вирішення даної проблеми.

Висновки. Реалізація курсу нашої держави на європейську інтеграцію вимагає прискорення адаптації економіки України до жорстких умов міжнародних ринків, що може бути досягнуто лише через застосування сучасних інструментів концепції соціальної відповідальності. Соціальна відповідальність включає в себе напрямки захисту інтересів стейкхолдерів різних груп: акціонерів (власників), менеджерів, працівників, постачальників, банків, споживачів, дистриб'юторів, урядових регуляторних інститутів, засобів масової інформації і т.д.

Причинами, які, як правило, гальмують втілення програми концепції соціальної відповідальності (далі – КСВ) на підприємстві є: а) низька мотивація працівників як нижчої, так і середньої ланки; б) застаріле обладнання; в) нераціональне використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів.

Серед напрямів видатків, необхідних для удосконалення роботи у сфері КСВ на підприємстві, слід віднести:

1. Видатки, пов'язані з підвищенням мотивації персоналу відділу контролю якості, покращенням/збільшенням виробничих площ, удосконаленням складської та транспортної логістики.
2. Видатки на створення власної лабораторії на підприємстві.
3. Налагодження, належне обслуговування або закупка нового обладнання.
4. Покращення взаємозв'язків «виробник – споживач», «виробник-постачальник».

Рівень якості свідчить також про імідж компанії серед гравців на ринку. Він свідчить також про добробут регіону, в якому дане підприємство працює, впливаючи таким чином і на добробут держави.

Інформація про негативний досвід клієнта з компанією-виробником, на жаль, набагато швидше розповсюджується, ніж успішний досвід співробітництва. Як правило, це співвідношення дорівнює 30:1.

Невчасні поставки, брак продукції, особливо у випадку, коли показник частки бракованої продукції значно перевищує допустимий – значний удар по взаєминах з клієнтами. Падіння рейтингу підприємства зумовлене саме несумлінним ставленням менеджменту до контрагентів. Вказані проблеми зумовлюють необхідність втілення концепції соціальної відповідальності бізнесу на практиці з метою зміцнення позицій на ринку, що в свою чергу сприятиме розвитку економіки регіону, в якому функціонує підприємство, забезпечить надання населенню робочих місць.

Вітчизняна економіка повинна бути адаптованою до конкурентного середовища розвинутих країн-партнерів. З цією метою національні виробники, котрі вийшли зі своєю продукцією на міжнародні ринки, мають упроваджувати концепцію соціальної відповідальності бізнесу, аби завоювати більшу частку на міжнародних ринках збуту і бути на них конкурентоспроможними. Саме конкуренція передбачає жорстку боротьбу за споживача і змушує керівників підприємств шукати нові підходи для виробництва продукції найвищої якості.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Благоев Ю.Е. Концепция корпоративной социальной ответственности и стратегическое управление / Ю.Е. Благоев // Российский журнал менеджмента. – 2004. – №3. – С. 17–34.
2. Баюра Д. Корпоративна соціальна відповідальність у системі корпоративного управ-

- ління / Д. Баюра // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 1. – С. 21–25.
3. Грішнова О.А. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні: сучасний стан і перспективи розвитку / О.А. Грішнова, Т.О. Никитюк // Социально-экономические аспекты промышленной политики. Актуальные проблемы управления человеческими ресурсами и маркетинга в контексте стратегии развития Украины: сб. науч. тр. / НАН Украины; Ин-т эк. Промышленности. – Донецьк, 2007. – Т.1. – С. 23–32.
 4. Закон України «Про захист прав споживачів» (В редакції Закону № 3161-IV (3161-15) від 01.12.2005).
 5. Національна телекомпанія України «Угорський Чорнобиль» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://1tv.com.ua/uk/news/2010/10/10/1908>
 6. «Перша китайська компанія з вирощування штучного молока обвинувачує своїх поставальників» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.reuters.com/article/idUSHKG34136820080919>
 7. Постанова КМУ «Про затвердження Програми запровадження системи управління якістю в органах виконавчої влади» від 11.05.2006 № 614.
 8. Постанова КМУ «Про внесення змін до Програми запровадження системи управління якістю в органах виконавчої влади» від 18.06.2008 № 548.
 9. Шегда А.В. Формування гуманістичної концепції підготовки фахівців з вищою освітою: Всеукраїнська науково-методична конференція «Сучасний стан вищої освіти в Україні: проблеми та перспективи» / А.В. Шегда. – К.: Київський ін-т, 2000.
 10. Carroll A.B. Corporate social responsibility: Evolution of definitional construct / A.B. Carroll. – Business and Society, 1999. – 38 (3): 268–295.
 11. Freeman R.E. 1984. Strategic management: A Stakeholder Approach / R.E. Freeman. – Boston: Pitman Publishing, 1984.
 12. ISO 9001:2000. Quality management systems – Requirements (Системи управління якістю. Вимоги).
 13. ISO 14001:2004. Environmental management systems – Requirements with guidance for use (Системи екологічного управління – Вимоги та настанови щодо застосування).
 14. Pyramide of CSR, Archie Carroll [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.rohan.sdsu.edu/faculty/dunnweb/rprnts.pyramidofcsr.pdf>
 15. Звіти Відділу управління якістю ЗАТ «Вентиляція України» за 2009–2010 рр.
 16. Rethinking the Social Responsibility of Business [Electronic resource]. – Access mode: <http://reason.com/archives/2005/10/01/rethinking-the-social-responsi>
 17. The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits by Milton Friedman The New York Times Magazine, September 13, 1970. Copyright © 1970 by The New York Times Company [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.colorado.edu/studentgroups/libertarians/issues/friedman-soc-resp-business.html>

Надійшла до редколегії 16.05.2011

УДК 658.8.001.76

М.Ф. Зяйлик, О.І. Вівчар*Тернопільський національний технічний університет імені І. Пулюя***ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ**

Розглянуто концептуальні засади інноваційного маркетингу. Проведено дослідження специфіки та особливостей функціонування інноваційного маркетингу, що являється одним з найважливіших напрямків на шляху подолання багатьох деструктивних явищ в економіці, прискореного інноваційного розвитку виробничих процесів.

Ключові слова: новачі, інноваційний маркетинг, інноваційний потенціал, інноваційні розробки.

Рассмотрены концептуальные принципы инновационного маркетинга. Проведено исследование специфики и особенностей функционирования инновационного маркетинга, который является одним из важнейших направлений на пути преодоления многих деструктивных явлений в экономике, ускоренного инновационного развития производственных процессов.

Ключевые слова: новации, инновационный маркетинг, инновационный потенциал, инновационные разработки.

Conceptual principles of the innovative marketing are considered. Research of specific features functioning the innovative marketing, which is one from major directions on the way of overcoming many destructions in economy, speed-up innovative development of production processes, is conducted.

Key words: innovative marketing, innovative potential, innovation developments.

Досліджувані в статті прогресивні технологічні системи та світоглядно-методологічне осмислення інноваційного маркетингу в Україні є визнаним інструментом інноваційного розвитку. Проте, відомим фактом є те, що інноваційний маркетинг як закономірне явище – це не одиничний процес. Тому, розглядати його необхідно як комплекс взаємопов'язаних механізмів і методів організації окремих елементів виробничо-економічних систем. Успіх роботи підприємств часто залежить від змін, що відбуваються на тих ринках, з якими немає безпосереднього контакту. Необхідними стають використання різних форм входження на нові ринки, диференціація стратегій, що застосовуються, прийняття організаційно-правових норм інноваційного маркетингу. Ще сторіччя назад про таку науку, як маркетинг, ніхто не знав і навіть не припускав, що вона посяде таке важливе місце в діяльності будь-якого підприємства, не говорячи вже про інших суб'єктів, які активно використовують маркетинг для покращення своєї діяльності.

На сьогодні маркетинг є однією з основних філософій ведення бізнесу, що дозволяє підприємствам виживати, активно розвиватися й конкурувати на ринку. Маркетинг створює умови, які сприяють пристосуванню підприємств до ринкової ситуації, тобто вивільняє ініціативу знизу, стимулює свідоме застосування ризику. Адже від розвитку маркетингу вирає і споживач завдяки зменшенню ризику від придбання товарів, гнучкому ціноутворенню, розширенню асортименту товарів і послуг, поліпшенню якості обслуговування.

Сучасна економіка включає кілька різновидів ринку. Існує твердження, що економіка кожної країни та економіка всього світу є складною системою ринків, які пов'язані між собою процесами інноваційного обміну [1]. Звичайно, це негативно впливає на діяльність підприємств, адже вони неспроможні так швидко адаптуватися до ринкових змін, до змін зовнішнього середовища. Щоб привести внутрішні

можливості розвитку підприємств у відповідність умовам ринку, одним із найбільш обґрунтованих засобів на даний момент є створення та поширення інновацій.

Практика свідчить, що майже всі підприємства, які успішно розвиваються на ринку, своїм успіхом зобов'язані саме інноваціям. Регулярне впровадження у виробництво і просування на ринку нових товарів, які забезпечують більший ступінь задоволення споживачів, ніж традиційні, здатні забезпечити й підтримувати постійну, незгасаючу зацікавленість до товаровиробника – інноватора. Але факти доводять, що розроблення новацій – дуже складна справа. На світовий ринок щорічно виводиться близько 100 тис. найменувань нових продуктів, з яких лише 2% є справжніми інноваціями, однак комерційного успіху досягають не більше ніж 25% з них [3]. Згідно із статистичними дослідженнями, близько 75% ідей нових товарів генерується на основі аналізу потреб ринку, при цьому 75% їх ринкових невдач пояснюються переважно дією ринкових факторів. Тому на підприємствах такими речами повинна займатися служба маркетингу. Метою такого аналізу є виявлення реальних ринкових можливостей інноваційного розвитку, вибір оптимальних варіантів відповідного наявного потенціалу конкретного підприємства і зовнішніх умов, визначення цільових сегментів ринку задля формування нового цільового сегменту ринку.

Одну з провідних ролей у забезпеченні успіху ринкової діяльності підприємства, яке займається інноваційною діяльністю відіграє маркетинг. Ця роль полягає в орієнтації виробництва і збуту на більш повне, ніж у конкурентів, задоволення наявних потреб споживачів за допомогою різного роду інноваційних перетворень, у формуванні та стимулюванні попиту на принципово нові інноваційні продукти, які призначені для задоволення потреб споживачів.

Для підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно дотримуватися двох напрямків у діяльності – розробляти та впроваджувати інновації і реалізовувати комплекс маркетингу, а саме товар, ціну, розподіл та просування. Про це ще на початку другої половини минулого сторіччя говорив такий відомий вчений в галузі маркетингу та менеджменту, як Ф. Котлер [5]. Ось чому сьогодні стільки уваги приділяється концепції інноваційного маркетингу серед інших концепцій, а також удосконалення структури інноваційного маркетингу.

Різні вчені трактують поняття “інновації” залежно від об’єкта та предмета свого дослідження. Але, на нашу думку, найбільш прийнятним визначенням інновації буде визначення професора Ілляшенка С.М. про те, що: інновація – це кінцевий результат нововведення, спрямований на досягнення відповідного ефекту та створення нових або вдосконалених конкурентоспроможних товарів, що задовольняють потреби споживачів, може охоплювати всі сфери діяльності підприємства і сприяє розвитку та підвищенню його ефективності [2].

Єдиного визначення, яке б поєднувало категорії “маркетинг” та “інновації”, не існує, як немає єдиного визначення для таких понять, як “інноваційний маркетинг” та “маркетинг інновацій”. Одні автори вважають ці визначення тотожними, інші – зовсім різними.

На думку того ж таки професора Ілляшенка С.М. **інноваційний маркетинг** – це

концепція ведення бізнесу, яка передбачає створення вдосконаленої або принципово нової продукції (інновації) і використання в процесі її створення та поширення вдосконалених чи принципово нових – інноваційних – інструментів, форм та методів маркетингу з метою більш ефективного задоволення потреб як споживачів, так і виробників [2]. І ми з цим твердженням повністю згодні.

Інакше кажучи, інноваційне підприємство виробляє перш за все такі товари, що задовольняють як потреби споживачів, так і його власні потреби, при цьому використовує інноваційний потенціал для реалізації основ маркетингу. Отже, можна стверджувати, що двома основними складовими інноваційного маркетингу є виробництво інновацій і використання інновацій в маркетингу в процесі їх створення та поширення.

У свій час Ф. Котлер [4] відокремив п'ять основних підходів, базуючись на яких комерційні організації здійснюють свою маркетингову діяльність: концепція товару; концепція вдосконалення виробництва; концепція збуту; концепція маркетингу та концепція соціально-етичного маркетингу. Ці концепції відображають різні періоди в історії американської економіки, враховуючи соціальні, економічні та політичні зміни. На нашу думку, бажано включити до цього переліку ще й концепцію інноваційного маркетингу.

Сьогодні ситуація, що склалася в Україні, коли відбувається спад виробництва вітчизняних товарів через те, що багато видів продукції не користуються попитом як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, вимагає переходу на інноваційний розвиток, альтернатив якому не існує. Усі розвинуті країни світу вже давно стали на цей шлях і отримують близько 80–85% приросту ВВП завдяки інноваціям, до яких належать нові вироби, нові технології їх виготовлення, нові методи організації виробництва і збуту тощо [6].

На даний момент в Україні багато підприємств, установ, організацій у своїй діяльності намагаються використовувати новітні ідеї, нові підходи до ведення бізнесу. Тому необхідною умовою в реалізації інноваційного розвитку є маркетинг. За допомогою реалізації засад маркетингу підприємства можуть виробляти не просто нові й технологічно вдосконалені продукцію та послуги, але й необхідні споживачам.

У всіх існуючих концепціях використовуються певні інновації. Так, наприклад, концепція товару – покращення якості товару, яка певною мірою передбачає появу новітнього продукту; концепція вдосконалення виробництва передбачає вдосконалення технології виробництва товарів, яка може призвести до появи технології-інновації; концепція збуту – вдосконалення комплексу заходів з просування товару на ринок, результатом якого можуть бути комунікаційні інновації; концепція маркетингу – поява нових потреб споживачів, які можуть бути інноваційними; концепція соціально-етичного маркетингу передбачає задоволення ще однієї групи споживачів – потреб усього суспільства, тобто, додаткових інноваційних потреб. Ці факти свідчать про те, що просто необхідно виділити інноваційний маркетинг в окрему концепцію, адже процес створення та поширення інновацій частково є складовою кожної з уже існуючих концепцій ведення підприємницької діяльності. Хоча в комплексі усі ці концепції не передбачають постійного створення інновацій і застосування інноваційних методів, прийомів, принципів та інструментів маркетингу.

Протягом останніх років кількість інноваційних розробок як в Україні, так і у світі значно зросла. Доказом зростання кількості інновацій у світі є той факт, що за останні 15 років кількість працівників в інноваційній сфері, наприклад, в США та Західній Європі збільшилася в 2 рази, а в Південно-Східній Азії – у 4 рази [7]. В Україні ця ситуація є набагато гіршою, але все-таки певні позитивні моменти існують. Правда, з початком використання підприємствами маркетингової концепції ведення підприємницької діяльності на ринку почали активно з'являтися різного роду маркетингові інновації. Так, за частотою впровадження та багатоплановістю маркетингові інновації випереджають інші види інновацій. Тому ми можемо з впевненістю сказати, що іде постійне зростання кількості інновацій.

Ось чому концепція інноваційного маркетингу повинна бути провідною концепцією сьогодення, яка допоможе українським підприємствам здійснити різкий прорив у своїй діяльності і перейти на якісно новий рівень розвитку. Це дозволить вітчизняним підприємствам вийти з тієї кризи, у якій вони перебувають нині, а за допомогою інноваційних розробок зайняти лідерські позиції на ринку та досягнути певного рівня конкурентоспроможності.

На сьогоднішній день вітчизняним підприємствам необхідно виготовляти продукти, які спочатку будуть задовольняти їх власні потреби, потреби споживачів, а згодом необхідно буде докласти чимало зусиль для задоволення потреб усього суспільства. Поки що підприємства не спроможні виготовляти продукцію, яка буде корисною для членів всього суспільства, та ще при цьому щоб ця продукція приносила очікуваний прибуток.

На нашу думку, концепція інноваційного маркетингу може стати тією перехідною сходинкою, яка дозволить досягти вершини, де поєднуються інтереси виробників, споживачів та членів всього суспільства. Адже, по-перше, товари та послуги, які представлені на ринку, на сьогодні не задовольняють потреби суспільства повною мірою, тому потрібні нові, інноваційніші, під час виробництва яких ці потреби будуть враховані. По-друге, для того, щоб споживачі зрозуміли важливість такого роду інновацій (які задовольняють не лише їх власні потреби, а й потреби суспільства), підприємства повинні довести цю думку до їх свідомості. Єдиним методом досягнення цього є складові маркетингових комунікацій. Та в разі поширення таких інновацій слід використовувати нові, нетрадиційні методи та інструменти політики маркетингових комунікацій. І, по-третє, виробництво та поширення інновацій, які є необхідними для споживачів, приносить великі прибутки, що і є головною потребою всіх виробників. Тобто, на нашу думку, саме керування концепцією інноваційного маркетингу у своїй діяльності дозволить повною мірою задовольнити потреби споживачів, виробників та потреби всього суспільства.

Соціально-економічний розвиток кожної країни неможливий без всебічного і безперервного використання нововведень, особливо в галузі маркетингу. Проаналізувавши досвід Китаю, Південної Кореї та Японії, можна переконатись в тому, що ці країни зробили ставку на інтенсивні технологічні зміни, які забезпечили їм потужне економічне зростання. Ще М. Портер [8] відмітив, що ефективність і конкурентоспроможність економіки визначається співвідношенням виробничих чинників, інвестицій та інноваційної діяльності, які на різних етапах економічного роз-

витку різні. В індустріальному суспільстві важлива роль у забезпеченні економічного зростання належить виробничим чинникам, що дає змогу збільшувати обсяги виробництва і збуту продукції переважно на розширеній основі.

У відносно стабільному середовищі і за відсутності гострої конкуренції такий шлях економічного зростання дасть позитивний результат. Однак він має суттєві ресурсні обмеження і непридатний для використання в умовах конкуренції за ресурси. У такому разі розвиток відбувається на напруженій інтенсивній основі, яка ґрунтується на застосуванні найефективніших виробничих чинників, а саме досконалішої технології виготовлення продукції, вищої кваліфікації робочої сили, частково модернізованих продуктів, раціональної організації та мотивації праці. Але на нашу думку самий ефективніший перехід до зростання економічного розвитку повинен відбуватися за рахунок інноваційної маркетингової діяльності. Адже інноваційний чинник став стратегічним, основоположним засобом розвитку суспільства та економіки. І особливу увагу приділено розвитку підприємництва як основному джерелу інновацій.

Розробка маркетингових інновацій обумовлена жорсткою конкуренцією на ринку. Прагнення знайти свою нішу на ринку штовхає підприємства, фірми, організації до створення чогось нового, відмінного від існуючого на ринку. Адже вміння змінюватися є головною умовою існування кожної організації. Тому ми вважаємо саме конкуренцію основним джерелом економічного прогресу, яка повинна ґрунтуватися на інноваціях. Постійні потреби в маркетингових інноваціях обумовлюються кризовими явищами у функціонуванні підприємств, втратою конкурентних переваг. Звідки й випливає, що потреба в маркетингових інноваціях обумовлена бажанням фірм та організацій зберегти та зміцнити свої ринкові позиції.

На сьогоднішній день в Україні найактуальнішим питанням залишається необхідність активізації інноваційної маркетингової діяльності. Перехід до інноваційного типу економічного зростання є необхідною умовою входження у світову економічну систему. А це передбачає цілеспрямовані зусилля держави з метою формування сприйнятливої до інновацій економічної системи, створення такого механізму економічної взаємодії підприємств, за якого б конкурентні переваги здобувалися лише завдяки активній інноваційній діяльності і ефективним інноваційним рішенням.

Загалом, у розвинутих країнах інноваційна діяльність здійснюється на основі інтеграції науково-технічних досліджень, державної підтримки розвитку нових технологій, широкого використання інформаційних та обчислювальних мереж.

Слід погодитися з тим, що одні інновації, а саме інновації в маркетингу, можуть викликати створення та поширення товарних інновацій, які можуть призвести до появи інноваційних підходів у сфері маркетингу та менеджменту [9]. Інноваційний розвиток “охопив” світ, кількість інноваційних розробок постійно зростає, у тому числі значного поширення набувають інновації в маркетингу та менеджменті, і, як свідчить практика, саме підприємства – інноватори стають лідерами у своїх галузях.

Ось чому, необхідно сьогодні стільки уваги приділяти основним складовим інноваційного маркетингового потенціалу, механізмам їх створення та поширення,

а також визначення галузей економіки України, підприємства яких потребують у своїй діяльності нагального використання саме елементів інноваційного прогресу.

Отже, маркетингові інновації залишаються основними чинниками конкурентоспроможності підприємств. Вміння виявити щось нове у звичному, відкрити його перспективу, швидко впровадити у діяльність підприємств – ось основні завдання, які стоять перед керівниками фірм та організацій. Визначення перспективних напрямків маркетингового інноваційного процесу, формування середовища, сприйнятливості до інновацій, координування зусиль являються сутністю системи управління ринковою діяльністю. А всебічна реалізація маркетингового інноваційного потенціалу в масштабах України забезпечить її конкурентоспроможність на світовому ринку і соціально-економічне зростання.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Економіка підприємства: підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. Л.Г. Мельника. – Суми: Університетська книга, 2004. – 648 с.
2. Инновационный менеджмент: методическое пособие. Ч.2. – К.: РАМО, 1991.
3. Ілляшенко С.М. – Суми: Університетська книга, 2008. – 615 с.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. / Ф. Котлер. – М.: Бизнес-книга, ИМА-Кросс Плюс, 1995. – 702 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмента / Ф. Котлер. – СПб.: Питер Ком, 1998.
6. Маркетингова діяльність промислових підприємств та тенденції її розвитку. Теорія і практика маркетингу в Україні: монографія / Павленко А.Ф., Войчак А.В., Кардаш В.Я. та ін. / За наук. ред. д.е.н., проф., акад. АПН України А.Ф. Павленка. – К.: КНЕУ, 2005. – С. 183–212.
7. Портер М. Стратегія конкуренції: пер. з англ. / М. Портер. – К.: Основи, 1998.
8. Стадник В.В. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. / В.В. Стадник, М.А. Йохна. – К.: Академвидав, 2006. – С. 463.
9. Телетов О.С. Маркетинговий аспект в інноваційній діяльності виробників промислової продукції / О.С. Телетов // Маркетинг: теорія і практика: зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету. – Луганськ: Вид-во Східноукр. нац. ун-ту, 2002. – С. 208–215.

Надійшла до редколегії 17.05.2011

І.Ю. Крамар*Тернопільський національний технічний університет імені І. Пулюя***ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ У ДІЯЛЬНОСТІ
МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ ТЕРНОПІЛЬСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

У статті досліджено особливості впровадження диверсифікації як одного із напрямів комплексного інноваційного розвитку малих підприємств на прикладі Тернопільської області.

Ключові слова: диверсифікація, диверсифіковані та недиверсифіковані підприємства, валові капітальні інвестиції, наступальний та оборонний мотиви диверсифікації.

В статье исследованы особенности внедрения диверсификации как одного из направлений комплексного инновационного развития малых предприятий на примере Тернопольской области.

Ключевые слова: диверсификация, диверсифицированные и недиверсифицированные предприятия, валовые капитальные инвестиции, наступательный и оборонный мотивы диверсификации.

The features of introduction of diversification as one of the directions of complex innovative development of small enterprises on example of the Ternopil region are investigated in the article.

Key words: diversification, diversified and the undiversified enterprises, gross capital investments, offensive and defensive reasons of diversification.

Доцільність використання диверсифікації як інструмента стійкого і динамічного розвитку малих підприємств ґрунтується на одній з основних особливостей таких підприємств – їхній високій адаптивності до змін кон'юнктури ринку внаслідок обмежених обсягів випуску продукції та невеликої потреби в ресурсах, до різних нововведень унаслідок спрощеної структури внутрішньофірмового управління, їхньої мобільності внаслідок відносно легкого відходу з ринкових ніш, що стали невігідними, та можливості займати нові, перспективні ніші. Саме зміни кон'юнктури ринку зумовлюють появу нових, вигідніших об'єктів вкладення капіталу, саме вони найчастіше спонукають малі підприємства або залишати ніші ринку, що стали невігідними, або диверсифікувати діяльність.

Поняття диверсифікації можна розглядати по-різному. Традиційно диверсифікація асоціюється зі змінами видів діяльності підприємства [5–6; 8; 10]. Тому основну увагу в дослідженні зосередимо на диверсифікації діяльності малого підприємства як найхарактернішу для таких підприємств. Диверсифікацію діяльності розглядають як розширення активності підприємства за рамки основного бізнесу [3, с. 13]. При цьому основним вважають той бізнес, який має найбільшу питому вагу в загальному обсязі продажів. Тому під диверсифікацією діяльності малого підприємства будемо розуміти збільшення кількості видів діяльності, що трактуються достатньо широко.

Дослідженням застосування диверсифікації у діяльності малих підприємств займалися такі зарубіжні вчені, як Ансофф І.Ф., Карлофф Б., Коласс Б., Котлер Ф. та вітчизняні – Александров Д., Горшков В., Дудінов Г.В., Моїсєєв В.Г., Наливайко А.П., Пестрякова Т.В., Чудаков А.Б. та ін.

Важливим питанням є дослідження стану інноваційної активності малих підприємств машинобудівної галузі з точки зору диверсифікації діяльності на прикладі підприємств Тернопільської області.

У 2009 році на Тернопільщині на 10 000 осіб наявного населення було зареєстровано 44 малих підприємства [12]. Кількість малих підприємств у районах області варіювалась від 19 у Буцацькому районі до 55 – у Тернопільському та 104 – у місті Тернопіль, що в середньому на 11% більше, ніж у попередньому році, однак на 40%

(за винятком Тернополя) менше, ніж в середньому по Україні. Починаючи з 2006 року, кількість найманих працівників неухильно знижується.

У промисловості зайнято 7883 особи, співрозмірними є лише сільське господарство і торгівля, в решті видів економічної діяльності показники зайнятості населення працездатного віку суттєво нижчі. Промислові малі підприємства мають в середньому 9 працівників.

У 2009 р. обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) на малих підприємствах становив 3575,0 млн.грн., або 21,3% загального обсягу реалізації по економіці області (у 2008 р. – 23,9%). Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств виробничої сфери склав 35,8% (сільського господарства, мисливства, лісового господарства – 13,9%, промисловості – 16,4%, будівництва – 5,5%); невиробничої сфери – 64,2%. Промисловими підприємствами було реалізовано продукції на суму 586692,1 тис.грн., у т.ч. переробними – на 552528,4 тис.грн.

За районами області частка обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств за 2009 р. у загальному обсязі реалізації відповідного району коливалася від 9,5 до 62,7%, а в 11 районах була вищою, ніж середнє значення по області. 68,7% підприємств машинобудування отримали загальний прибуток в сумі 2736,2 тис. грн.

За підсумками 2009 р. малі підприємства освоїли валові капітальні інвестиції на суму 297,3 млн.грн., з них 99,6% спрямовано на поновлення матеріальних активів, 0,4% – інвестиції в нематеріальні активи. У 2009 р. витрати на інформатизацію малих підприємств склали 3,4 млн.грн.

Підприємства машинобудування працювали найбільш рентабельно серед малих промислових підприємств – рівень рентабельності склав 5%. В області постійно проводиться робота щодо формування необхідної інфраструктури підтримки малого підприємництва, що є важливою передумовою забезпечення суб'єктів господарювання методичною, фінансово-кредитною, матеріально-технічною, маркетинговою, кадровою та освітньою допомогою.

На сьогодні в області діє 7 бізнес-центрів, 3 лізингових центри, 2 фонди підтримки підприємництва, 24 інформаційно-консультативних установи, 28 фінансово-кредитних установ.

Дослідження особливостей диверсифікації проводилося за даними анкетування керівників (власників) 45 малих підприємств м. Тернополя та Тернопільської області за три роки (2007–2009 рр.). Із вибраних для дослідження малих підприємств 15 (33,3%) займаються виробничою діяльністю; 24 (53,3%) здійснюють посередницькі операції; 6 (13,3%) надають послуги (у т. ч. 16,7% – виробничого характеру, 33,3% – інтелектуального і 50% – побутового).

Усі проанкетовані малі підприємства було розділено на дві групи – диверсифіковані та недиверсифіковані. Критерієм диверсифікації вважали збільшення кількості видів діяльності за час, що досліджували. В результаті було встановлено, що 27 (60%) – диверсифіковані підприємства, 18 (40%) – недиверсифіковані підприємства. Найінтенсивніше до диверсифікації вдавалися саме промислові підприємства. Меншою мірою диверсифікація діяльності характерна для посередницьких підприємств, які здебільшого є торговими. Практично не спостерігається розширення видів діяльності невиробничих підприємств за рахунок виробничої діяльності. Однак спостерігали іншу тенденцію: виробничі підприємства намагаються займатися невласливими їм видами діяльності, наприклад, торгівлею та наданням послуг. Питома вага виробничих підприємств, що почали займатися торгівлею, склала 40%, наданням послуг – 26,6%.

Основна частка товарів, послуг реалізується безпосередньо в регіоні, і поки регіональний ринок дає достатній простір для зміни видів діяльності, має вільні ніші. Але за деякими видами діяльності (посередництво у таких видах, як торгівля продуктами харчування, побутової хімії тощо) рівень інтенсивності конкуренції слід визнати значним. Причому у групі диверсифікованих підприємств рівень інтенсивності конкуренції є вищим, ніж у групі недиверсифікованих підприємств.

Достатньо висока питома вага підприємств, що змогли збільшити кількість видів діяльності, свідчить про неоднозначність економічної кон'юнктури в регіоні. Зміну спеціалізації малих підприємств можна розглядати як один з індикаторів економічного стану регіону. З одного боку, збільшення кількості видів діяльності 60% проанкетованих малих підприємств із достатньо високою вірогідністю свідчить про сприятливі можливості для диверсифікації діяльності в малому бізнесі в регіоні, про наявність вільних ринкових ніш, про відносно невисокі бар'єри входження у нові види діяльності через невисокий рівень інтенсивності конкуренції, про можливість безперешкодного перерозподілу ресурсів між галузями. З іншого боку, збільшення кількості видів діяльності цих малих підприємств може свідчити про нестійкість економічної кон'юнктури в регіоні, тобто кількість малих підприємств, що диверсифікували діяльність, може бути індикатором стійкості економічної кон'юнктури в регіоні та свідчити про її низький рівень. Для того, щоб з'ясувати це, необхідно вивчити мотиви диверсифікації, очікування малих підприємств та їх здійснення.

У ході дослідження проведено порівняльний аналіз двох виділених груп малих підприємств – диверсифікованих та недиверсифікованих – за такими напрямками:

- ставлення до диверсифікації керівників та власників;
- мотиви диверсифікації;
- очікування від диверсифікації;
- напрямки та вид диверсифікації.

Спочатку вивчали ставлення власників та керівників малих підприємств до диверсифікації діяльності, їх обізнаність у цьому питанні. Результати опитування наведені у табл. 1.

Таблиця 1. Ставлення власників та керівників малих підприємств до диверсифікації діяльності

Твердження про диверсифікацію діяльності	Питома вага власників та керівників малих підприємств, що дали позитивну відповідь	
	Диверсифікованих підприємств, %	Недиверсифікованих підприємств, %
Спосіб виживання	29,6	50,0
Спосіб отримання вигоди на певних умовах	18,5	11,1
Конкурентна перевага	37,0	33,3
Спосіб розвитку	33,4	27,8
Спосіб захисту бізнесу від ринкових коливань	74,1	33,6

Як свідчать дані табл. 1, майже 30% керівників та власників диверсифікованих і половина керівників та власників недиверсифікованих малих підприємств розглядають диверсифікацію як спосіб виживання та рятування бізнесу, коли існуючий вид діяльності, як мінімум, дає незначні доходи. Але при цьому вони не завжди знають, де знайти кошти для інвестиційної підтримки заходів з диверсифікації.

Серед опитаних керівників та власників диверсифікованих малих підприємств 14,8% вважають, що за певних обставин можливим є звернення до банківських

установ; 33,4% вважають, що диверсифікація діяльності – це спосіб розвитку бізнесу, спосіб вирішення перспективних завдань. Але власники малих підприємств, що погодилися із цим твердженням, вважають, що займатися диверсифікацією можна тільки за наявності певних умов, зокрема, коли зворотні грошові потоки будуть перебільшувати поточні потреби існуючого виду діяльності. Керівники та власники диверсифікованих підприємств, які погодилися з тим, що диверсифікацію можна вважати способом розвитку підприємства, розуміють: диверсифікацію потрібно планувати на перспективу на підставі всебічного аналізу можливостей підприємства, стану та динаміки ринку, де просувається продукція, стану того виду діяльності, що планує здійснювати підприємство тощо.

Значна частка керівників та власників малих підприємств і в першій (37%), і другій групах (28%) погодилася з тим, що диверсифікацію діяльності слід розглядати як конкурентну перевагу. Але ці керівники та власники малих підприємств чітко усвідомлюють, що, коли мале підприємство вибирає диверсифікацію для того, аби уникнути підвищеної конкуренції в існуючому виді діяльності, то умовою звертання до диверсифікації є наявність фінансових ресурсів, які перевищують ресурси, необхідні для підтримання конкурентних переваг в існуючому виді діяльності. Такий підхід потребує ретельного вивчення існуючих конкурентних переваг підприємства, оцінювання необхідності їх підтримання та визначення величини відповідних фінансових ресурсів, а також прийняття непростого управлінського рішення щодо спрямування фінансових ресурсів або на підтримання існуючих конкурентних переваг, або на диверсифікацію діяльності. Помилка в цьому рішенні може дорого коштувати підприємству. За умов підвищеної ризикованості проблема залучених інвестицій, що є основним двигуном диверсифікації діяльності малих підприємств, виходить на перший план.

Значна розбіжність думок керівників та власників малих підприємств спостерігається в оцінюванні диверсифікації як способу захисту від ринкових коливань. Можливо, цю розбіжність можна пояснити тим, що власники та керівники диверсифікованих підприємств вже відчували на практиці цю рису диверсифікації.

Усі отримані відповіді керівників та власників малих підприємств щодо диверсифікації діяльності поєднує одна риса: вони вважають, що диверсифікація діяльності підприємства не дає суттєвих позитивних результатів у найближчому майбутньому (і як шлях розвитку підприємства, і як спосіб виживання), принаймні в короткотерміновій перспективі.

Ставлення керівників та власників диверсифікованих малих підприємств, які почали займатися новими видами діяльності тільки у 2009 році, розподілилося в такий спосіб:

- 27,7% планують приділяти новим видам діяльності таку ж увагу, як і існуючим;
- 18,2% вирішили розпочати спробу у новій сфері діяльності, і її перспектива залежить від подальшого розвитку певних обставин;
- 45,5% мають намір розвивати саме новий вид діяльності, поступово скорочуючи існуючий;
- 9,1% розглядають новий вид діяльності як допоміжний, що повинен доповнювати існуючий.

Далі логічним є вивчення мотивів, причин та очікувань диверсифікації діяльності малих підприємств. Таке вивчення проводили на підставі опитування власників та керівників досліджуваних підприємств.

Необхідність і доцільність вибору саме диверсифікації як способу розвитку ма-

лого підприємства існують тоді, коли в наявності є той або інший мотив зміни бізнес-портфеля. Мотиви зміни бізнес-портфеля підприємства повно описані в сучасній літературі [1; 4; 9; 11].

А. П. Наливайко об'єднує мотиви диверсифікації в дві групи: наступальні та оборонні [11, с. 99]. Але наявність мотиву є результатом суб'єктивного оцінювання керівництва або власника підприємства. Тому думку про наявність мотиву варто перевірити, для чого існують різні методи – перспективного аналізу або аналізу переваг діяльності на ринку [7, с. 446–454], прогнозування сприятливості стану зовнішнього середовища для діяльності підприємства. У проведенні дослідження, враховуючи особливості малих підприємств, для вивчення мотивів диверсифікації було використано простий тест на майбутню нестабільність [2, с. 16–17] та методу визначення позиції на ринку [7, с. 391–402]. Результати їхнього застосування не співпадають, але є дуже схожими.

Внаслідок витратного характеру диверсифікації видів діяльності та високої чутливості малих підприємств до втрати навіть невеликих коштів рішення про диверсифікацію діяльності та вибір її виду слід приймати на підставі ретельного вивчення мотивів, цілей і фінансово-економічних результатів диверсифікації діяльності, фінансового обґрунтування й урахування можливих ризиків та їхніх наслідків.

Втрата коштів може мати серйозні наслідки, аж до ліквідації малого підприємства. Узагальнення результатів проведених досліджень щодо мотивів зміни бізнес-портфеля диверсифікованих малих підприємств дозволило сформулювати поданий у табл. 1.2 перелік мотивів диверсифікації діяльності таких підприємств. Мотиви, що найчастіше зустрічаються і які зумовили малі підприємства змінити кількість видів діяльності – різноманітні й мало залежать від сфери діяльності підприємств, а більше – від її успішності. Саме мотиви диверсифікації діяльності малих підприємств багато в чому зумовлюють її напрям.

Як випливає з даних табл. 2, серед тринадцяти поданих в опитуванні мотивів зміни бізнес-портфеля власники та керівники віддали перевагу оборонним мотивам. Іншими словами, диверсифікувати діяльність підприємства змусили серйозні зміни у зовнішньому середовищі – падіння попиту на продукцію, поява сильніших конкурентів, зміна “правил гри” за ініціативою або держави, або місцевих органів управління. Внаслідок цього можна стверджувати, що в цих випадках диверсифікація діяльності має вимушений характер, тому що саме через негативний вплив зовнішнього середовища здійснюється моральне старіння товару, при якому його модернізація економічно не вигідна (результати модернізації суттєво нижчі за відповідні витрати), знижується прибутковість діяльності (“висихання” бізнесу).

Диверсифікація діяльності в цьому випадку є реактивною, тому що її слід розглядати як реакцію підприємства на зміни, що відбулися або відбуваються у зовнішньому середовищі. Іншими словами, рішення про диверсифікацію діяльності малі підприємства приймають добровільно, але дуже часто під тиском певних обставин, деякі з котрих зазначені вище. Так звані наступальні мотиви за даними табл. 2 зумовили диверсифікацію діяльності небагатьох підприємств. Незважаючи на мобільність малих підприємств, які мають можливість швидко перейти до нового виду діяльності, вони також відрізняються певним консерватизмом щодо нових видів діяльності. Серед 6 малих підприємств (13,0%) власники та керівники вдалися до диверсифікації діяльності з метою подальшого розвитку бізнесу тому, що новий вид діяльності обіцяє більшу дохідність (2 підприємства); з'явилися надлишкові кошти, які не має сенсу вкладати у діючий вид бізнесу (1 підприємство); з'явилася можливість освоїти новий вид діяльності, що певним чином доповнює

існуючий. Також слід зазначити, що власники малих підприємств, які володіють підприємницьким талантом, розглядають підприємство як об'єкт постійних поліпшень (принаймні так вони вважають на етапі прийняття відповідних рішень та дій, що починаються для їхньої реалізації), у тому числі й за допомогою диверсифікації діяльності. Причому рішення про диверсифікацію діяльності може бути прийняте й за відсутності явних мотивів для зміни бізнес-портфеля, а тільки лише як черговий крок до поліпшення інвестиційної схеми.

Таблиця 2. Мотиви зміни бізнес-портфеля малого підприємства

Мотиви комплексності інновацій: диверсифікації, спеціалізації, кооперації, реінженірингу, франчайзингу і т.д.	Питома вага власників та керівників диверсифікованих підприємств, що надали позитивну відповідь, %	Характер мотиву*
1. Падіння попиту на продукцію та послуги		О
1.1. Внаслідок появи якісніших товарів	39,1	
1.2. Внаслідок появи дешевших товарів	17,4	
1.3. Насичення ринку продукцією	60,9	
1.4. Звуження ринку	23,9	
1.5. Внаслідок появи нових видів продукції аналогічного призначення	32,6	
2. Відсутність можливостей протипоставити конкурентам, що зміцнилися, суттєві конкурентні переваги	84,8	О
3. Недостатність величини прибутку для фінансування поточної діяльності таким чином, щоб зберегти існуючі конкурентні переваги	54,3	О
4. Відсутність нових можливостей в існуючій діяльності		О
5. Бажання спробувати себе у новій сфері діяльності	10,7	Н
6. Розміщення надлишкових коштів	8,7	Н
7. Проникнення у сфери діяльності з високою рентабельністю капіталу	32,6	Н
8. Використання взаємодоповнюючих ресурсів	19,6	Н
9. Виникнення нових вимог з боку держави або регіональної влади, виконання яких потребує:		О
9.1. Значних витрат коштів	34,8	
9.2. Значних організаційних зусиль	45,6	
10. Поява видів діяльності, що обіцяють високі прибутки	13,0	Н
11. Відсутність інвестиційної підтримки підвищення технічного рівня виробництва та забезпечення конкурентоспроможності продукції	78,3	О
12. Здійснення інтеграції виробництва з метою уникнення залежності від постачальників	15,2	Н
13. Розвиток бізнесу	13,0	Н

*Примітка: Н – наступальний мотив; О – оборонний мотив.

Висновки. Перш за все, слід звернути увагу на причини, що спонукають малі підприємства звертатися до інновацій та диверсифікації діяльності. Причини диверсифікації діяльності малих підприємств дуже різноманітні, але це різноманіття можна звести до двох основних. Диверсифікація діяльності викликана або прагненням нарощувати потенціал підприємства, або є наслідком негативних результатів діяльності внаслідок жорсткої конкуренції в регіоні, неправильних управлінських рішень або вибору невдалої стратегії розвитку, загрози банкрутства, що насувається. У першому випадку до диверсифікації діяльності малі підприємства вдаються тоді, коли вони зіткнулися з необхідністю шукати способи виживання, тоді як у другому випадку диверсифікація планується на перспективу для зміцнення стано-

вища підприємства й здійснюється в комплексі з заходами для аналізу ринку, просування продукції на ринок та іншими тактичними завданнями. Такий висновок можна застосувати й щодо діяльності українських малих підприємств.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Александров Д. Диверсификация: инструмент развития или стратегия выживания / Д. Александров // Top-Manager. – 2000. – № 11. – С. 110–112.
2. Ансофф И.Ф. Новая корпоративная стратегия / И.Ф. Ансофф. – СПб.: Питер Ком, 1999. – 416 с.
3. Бондаренко И.В. Менеджмент – корпоративный, маркетинг, информационный, анти-кризисный: справочно-информационное пособие / И.В. Бондаренко, В.И. Дубницкий. – Донецк: Юго-Восток, ЛТД, 2004. – 140 с.
4. Васюткіна Н.В. Маркетинг: навч. посіб. / Н.В. Васюткіна. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2007. – 228 с.
5. Гайдатов А.В. О проблемах предпринимательства / А.В. Гайдатов // Менеджер. Вісник Донецької державної академії управління. – 2001. – № 2 (14). – С. 128–133.
6. Горшков В. Стратегия диверсификации завода / В. Горшков, В. Маркова // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 5. – С. 108–111.
7. Дубницкий В.И. Инфраструктура товарного рынка: учебное пособие / В.И. Дубницкий, В.Л. Пилюшенко. – Донецк: ДонГАУ, 2001. – 531 с.
8. Князевская Н.В. Принятие рискованных решений в экономике и бизнесе / Н.В. Князевская, В.С. Князевский. – М.: Контур, 1998. – 160 с.
9. Липницкий Д. Стратегия развития предприятия на основе диверсификации / Д. Липницкий, М. Дубинина // Бизнес Информ. – 1999. – № 3–4. – С. 89–92.
10. Моїсєєв В.Г. Маркетингове управління диверсифікацією виробництва на промисловому підприємстві: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / В.Г. Моїсєєв; Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі. – Донецьк, 2003. – 19 с.
11. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: монографія / А.П. Наливайко. – К.: КНЕУ, 2001. – 227 с.
12. Статистична інформація за даними Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Надійшла до редколегії 19.05.2011

О.О. Меліх

*Одеська національна академія харчових технологій***ВПЛИВ МАКРОСЕРЕДОВИЩА І МЕГАТЕНДЕНЦІЙ НА ПОБУДОВУ ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті визначено основні проблеми стратегічного планування; наведено фактори макросередовища, які впливають на процес формування стратегій розвитку підприємств; представлено можливість впливу на інтенсивність цих факторів з боку об'єктів господарювання. Показано вплив мегатенденцій на економічну діяльність підприємства. Висунуті імперативи адаптивної стратегії розвитку підприємств.

Ключові слова: мегатенденція, макросередовище, адаптивна стратегія, імперативи стратегічного управління.

В статье обозначены основные проблемы стратегического планирования; приведены факторы макросреды, влияющие на процесс формирования стратегий развития предприятий, показана возможность влияния на интенсивность этих факторов со стороны объектов хозяйствования. Показано влияние мегатенденций на экономическую деятельность предприятия. Выдвинуты императивы адаптивной стратегии развития предприятий.

Ключевые слова: мегатенденция, макросреда, адаптивная стратегия, императивы стратегического управления.

In the article base problems of strategic planning are marked; the macro environment influencing factors of strategic formation of the enterprise development are described, the possibility of influence on the intensity of these factors from the management objects are recommended. The effects of megatrends on the economic activity of enterprise are illustrated. The imperatives of adaptive strategy for enterprise development are advanced.

Key words: megatrend, macro environment, adaptive strategy, imperatives of strategic management.

Стратегічне управління сучасними промисловими підприємствами зводиться до рішення фінансових, виробничих, організаційних і маркетингових завдань. Як правило, при цьому переслідуються наступні цілі. Ціль стратегічного фінансового управління – максимізація доходів і прибутку. Виробниче управління зводиться до рішення питань випуску в достатній для заданого розміру прибутку кількості продукції визначеної якості. Організаційна діяльність підприємства має основну ціль реалізації управлінських планів (на жаль, у вітчизняній дійсності строком на 4-5 років). Маркетингова діяльність спрямована на забезпечення максимально можливої розмаїтості товарів і надання споживачеві максимально широкого вибору товарів. Вузькість стратегічної орієнтації приводить до існування підприємств у строки, обмежені періодом перебування тих або інших політичних сил у влади. Повна залежність вітчизняного бізнесу і майже всіх видів промисловості від політики погіршує стан економіки під впливом негативних змін у світі (наприклад, під впливом фінансових криз) і не сприяє розвитку в період розквіту світової економіки.

Макросередовище, як сукупність факторів, на які керівництво підприємства вплинути не може, але повинне враховувати, складається з демографічного середовища, техніко-технологічного, природно-кліматичного, культурного, економічного і політичного. Неможливо більшою мірою враховувати ті або інші фактори середовища, а інші в меншій. *Для розвитку підприємства важливо саме одночасне перетворення всіх видів діяльності.*

Ці перетворення необхідні слідом за змінами споживчих сегментів і ринку праці (демографічний фактор), НТП (техніко-технологічний фактор), екологічними нормами і можливостями (природно-кліматичний фактор), модою і змінами в способі життя населення (культурний фактор), ціновими і ресурсними зрушеннями (еконо-

мічний фактор), змінами нормативно-законодавчої бази (політичний фактор). У глобальному змісті ці зміни виступають як мегатенденції [1, с. 36], як зовнішні «подразники» і «каталізatori» розвитку підприємств.

Проблема ж полягає в тому, що *на жодному із сучасних вітчизняних підприємств немає управлінського апарата, частини організаційної структури, що відслідковує мегатенденції*. На наш погляд, традиційність скорочення видатків на прогнозування, вивчення трендів і інновацій – проблема і державна, і окремого підприємства. Відповідно, на підприємствах відсутнє ефективне стратегічне управління, воно звужується до рівня реалізації і контролю середньострокового плану.

Економісти в дослідженнях останніх років [2, с. 47; 3, с. 54; 4, с. 66] довели низьку або відсутню інноваційну сприйнятливість національних економік країн колишнього СРСР. Радикальні зміни в технологіях, комунікаціях, техніці, у вимогах до компетентності фахівців, в специфіці відгуків навколишнього середовища настають приблизно кожні п'ять років. Жоден з існуючих інститутів (державних структур) до цих змін не готовий. Однак разом з низькою інноваційною сприйнятливістю (високою інноваційною пасивністю) в Україні збільшується чисельність вчених-економістів і кібернетиків в галузі інновацій [4, с. 74], що дозволяє сподіватися на успішність формування ефективних стратегій розвитку держави і окремих підприємств в майбутньому.

Не можна не враховувати впливовість державної політики на політику і стратегію окремого підприємства [3, с. 63]. В сучасній вітчизняній економічній науці прийнято більш детально вивчати пасивні види економічних стратегій підприємства, тобто економічні стратегії в детермінованому ринковому просторі, та ефективність їх реалізації [1, с. 28; 3, с. 36–42]. Але повна залежність від зовнішнього середовища об'єкта господарювання звужує управлінське коло діяльності. *Треба не уникати можливості підприємства впливати на макросередовище і також детально розглянути активну форму стратегічного управління.*

На погляд автора, основним критерієм успішного стратегічного управління підприємством повинна бути реалізація таких стратегічних планів, у яких якість займає провідну позицію. Це якість менеджменту, персоналу, фінансових потоків, техніки і технології, продукції, товарів. Складність оцінки якості об'єктів і процесів полягає в тому, що ця категорія, по-перше, суб'єктивна, по-друге, латентна. Наприклад, виробництво хлібобулочних виробів з борошна вищого гатунку донедавна вважалося одним із критеріїв якості цього виробництва. Сучасні виробники опираються на корисність борошна з цілого зерна, відповідно, критерієм якості сучасного хліба є наявність висівок. Головним оцінювачем таких виробів (продуктів, продукції), безумовно, є споживач, у чому і проявляється суб'єктивність оцінки. Оскільки споживання хліба носить масовий характер, необхідні такі умови в країні, регіоні, щоб споживач був проінформований про досягнення вчених у питаннях корисності і якості продукції, а поки споживач не проінформований – показники якості носять латентний характер.

Якісний бізнес (і менеджмент, і технології, і продукція, та інше, що формує підприємство і створюється ним) впливає на політичні процеси в галузі, регіоні, країні, а не навпаки. І саме такий підхід повинен бути закладений в основу стратегічного управління підприємством, щоб цілі підприємства реалізовувалися з періодичністю формування нового покоління споживачів (з новим тлумаченням поняття "якість", з новим уявленням про ринки, про індустрію, про бізнес). Разом з тим, плани розвитку підприємств повинні бути настільки гнучкими, маневреними і адаптивними, щоб встигати актуалізуватися кожне п'ятиріччя.

Зазначені вище недоліки і проблеми якісного планування в Україні ставлять перед економістами і менеджерами завдання пошуку адаптивних економічних стратегій. Тому мета даної статті – показати можливість формування таких економічних стратегій розвитку підприємств, які б під впливом мегатенденцій оновлювались з періодичністю в 5 років і були актуальними як при створенні підприємств, так і через 20–25 років його існування на ринку.

Як було відзначено раніше, існування підприємства, успішність його діяльності залежать від факторів макросередовища. Розглянемо докладніше їх сутність і можливість корекції сили впливу.

Основа діяльності будь-якого підприємства – це кваліфікована якісна робоча сила. Джерелом цього фактору виробництва є ринок праці. На жаль, тенденція відтоку якісної робочої сили з України триває вже більше 30 років. А на тлі зниження якості освіти в середній і вищій школі поповнення ринку праці здобуває вбогий характер. Така сьогодні вітчизняна дійсність, що надії на державне фінансування сфери освіти немає. Звідси висновок – *підприємство, як основний споживач на ринку праці, мусить самостійно знаходити ресурси (кошти) на підтримку простого або розширеного відтворення робочої сили персоналу, у тому числі за рахунок підвищення кваліфікації своїх працівників.*

Частина споживачів продукції окремого підприємства – ті ж наймані робітники. Звідси, чим вище професійний рівень працівників, тим вище доходи працівників, тим більш якісну і дорогу продукцію таким споживачам можна запропонувати. Ця залежність висуває такий імператив адаптивної стратегії розвитку, як якісна робоча сила, що розширює асортимент і обсяг реалізації продукції.

З метою більш ретельного аналізу демографічного фактору макросередовища необхідно розглянути такий вид діяльності підприємства, як маркетинговий. Адже саме споживач зі своїми смаковими потребами, платоспроможністю створює додану вартість на ринку. Обмежуються найчастіше тільки вивченням платоспроможності. Проведені дослідження на базі 67 підприємств харчової промисловості України показали, що тільки на одному з них у штаті персоналу є психолог, що працює у відділі кадрів, а не в маркетинговому відділі. І це не регіональна і не галузева особливість. Більшість вакантних місць в Україні на посаду маркетолога допускає наявність економічної освіти, рідше математичної і соціологічної, дуже рідко психологічної [5]. Звідси і рідкість у вітчизняній практиці досліджень смаків і потреб споживачів. На наш погляд, побудову адаптивної стратегії розвитку підприємства необхідно починати саме з маркетингової частини. В свою чергу, маркетингова стратегія прагне від її укладача сполучення знань у галузі економіки, психології, соціології, математики, тобто ще один *імператив адаптивної стратегії розвитку – це професіоналізм різних фахівців у команді маркетингового відділу (служби, департаменту).*

Вивчення демографічного фактору макросередовища неможливо без знань про ті покоління людей, яким призначена продукція і послуги того або іншого підприємства. Об'єднання людей по поколіннях відбувається на основі близькості цінностей. Наприклад, сьогодні в Україні споживачі поділяються на 3 групи: покоління, яке сформоване в середині минулого століття (після II Світової війни); покоління, яке застало розпад СРСР, перебудову, здобуття незалежності; нове покоління, цінності якого ще формуються. Ці категорії населення по-різному реагують на рекламу, по-різному сприймають терміни "якість" і "мода", по-різному здійснюють покупки. Тому адаптивність і успішність будь-якої стратегії розвитку підприємства – це орієнтація на ринок і покупця [3, с. 230]. Безумовно, не можна виключити мож-

ливість орієнтації на конкурентів (а саме, пошук слабких місць конкурентів і подолання їх у власному розвитку), але першочерговість у побудові стратегії розвитку повинна бути надана саме споживачеві. Тому важливим є вивчення динаміки поколінь із погляду історичного і футуристичного підходів. Якщо врахувати, що зміна поколінь здійснюється в середньому на 20–25 році життя підприємства, то саме цей період і характерний справжньому стратегічному плану.

Актуальність стратегії залежить від того, наскільки точна і успішна діяльність маркетингового відділу. Точність і успішність, в свою чергу, залежить від інформаційного потенціалу підприємства, на основі якого вибудовуються футуристичні і прогностичні моделі господарювання. На жаль, в Україні не прийнято в організаційній структурі підприємства включати штат дослідників в галузі прогнозування і футурології, що, безсумнівно, ускладнює роботу на ринку.

Крім того, в нашій дійсності не прийнято взагалі підвищувати рівень інформаційного потенціалу, незважаючи на деякі зрушення в економіці в бік її відкритості. Тільки деякі підприємства і організації (у промисловому секторі – це, головним чином, холдинги) надають досить відкрито інформацію щодо своєї діяльності, про ринки збуту своєї продукції, про головних покупців, про плани і стратегії розвитку [6]. Інші підприємства або не афішують результати діяльності, або працюють в тіні. Наприклад, в харчовій індустрії близько 40 % продукції фальсифіковано або низької якості, інформація про яку, безумовно, приховується. Звідси випливає наступний імператив адаптивної стратегії господарювання – результати діяльності підприємства повинні бути доступними для партнерів по бізнесу, інвесторів (справжніх і потенційних), постачальників ресурсів і споживачів продукції або послуг. *Важливим також є не просто наявність планів, стратегій і політики підприємства, а їх періодична демонстрація і інформативність.* Такий підхід до формування стратегії підвищує рівень довіри в покупців і партнерів, знижує ризик появи тіньових конкурентів і фальсифікаторів.

Техніко-технологічний фактор макросередовища найбільш впливовий в умовах прогресування інноваційної економіки. В Україні вчені різних наукових шкіл нерідко припускають, що більш ефективні традиційні способи виробництва. Реклама в засобах масової інформації в якомусь змісті підтримує цю точку зору збереження традицій у виробництві тієї або іншої продукції. Харчова індустрія найбільш яскравий приклад цих помилок.

Наприклад, досить часто демонструється процес виробництва кисломолочних продуктів у спеціальних температурних режимах, де спеціальний персонал вручну додає закваски, фрукти, ягоди та інші інгредієнти, хоча вже більше 20 років на вітчизняних промислових молочних підприємствах використовуються змішувачі і концентрати; також можна бачити, як свіжі фрукти і овочі надходять на переробку на консервний завод, де з них одержують соки і нектари, при цьому більше 90 % консервних підприємств України налагоджені працювати з концентратами. Фактичне використання традиційних методів переробки харчової сировини – це дорога процедура, яка безперечно викликає довіру в споживачів, оскільки пропонує в результаті продукцію, менш піддану хімічному впливу, тобто більш якісну. Але така продукція не може бути реалізованою за демократичними цінами. Ця продукція, по-перше, більше трудомістка, по-друге, більше матеріаломістка.

Високу трудомісткість процесів сучасні харчові підприємства дозволити собі не можуть (в тому числі через конкуренцію на ринках з іноземними виробниками – з Китаю, Туреччини, Болгарії, Італії), а для високої матеріаломісткості необхідна наявність якісної продукції сільського господарства, яке, в свою чергу, перебуває в

кризовому стані вже багато років. Звідси *збереження традицій можливо далеко не на всіх підприємствах, а тільки на тих підприємствах з успішною багатoproфільною діяльністю, які за минулий період ринкового господарювання повністю оволоділи новітньою технікою і технологіями.*

Багатoproфільна діяльність дозволяє виокремлювати продукцію, вироблену за традиційною класичною технологією, продукцію елітного класу, більш дорожу і якісну, але разом з тим реалізовувати інші необхідні види продукції, послуги. Таким чином, не менш значущий імператив адаптивної стратегії розвитку – це безперервний пошук новацій і розширення видів діяльності.

Приклад харчової індустрії також показовий в обговоренні природно-кліматичного фактору макросередовища. Оскільки історія приблизно 70% підприємств цієї галузі починається приблизно в середині XX століття, всі екологічні норми і вимоги того часу сьогодні не актуальні. Застаріла техніка і технології більш ресурсомісткі, з більшою кількістю відходів. Існування надалі таких підприємств неможливе; утилізація цілих об'єктів господарювання, вочевидь, має не тільки соціальну а і фінансову необхідність (не виключено, що підприємства, які не використовують безвідходні технології, не зможуть одержувати кредити, стороннє інвестування тощо). Звідси активна інноваційна позиція підприємства – це не тільки випуск безпечної екологічно чистої продукції, а і мінімальний шкідливий вплив на навколишнє середовище. Це дозволяє висунути *наступний імператив адаптивної стратегії розвитку – своєчасне планування витрат на формування екологічного потенціалу.*

Напевне стратегія підприємств відрізняється залежно від того, на яких ринках (територіально) пропонується продукція і послуги. Відомо, що західноєвропейські країни більш піддаються впливу мегатрендів, а колишні колонії і напівколонії менш. Тому культурний фактор макросередовища необхідно розглядати диференційовано в кожній країні.

Україна, як європейська держава, також піддана впливу мегатенденцій, тільки вони не народжуються на нашій території, вони приходять із часовим лагом через кордон і не завжди вкорінюються. Наприклад, орієнтація на здоровий спосіб життя у Франції, Англії, Данії, США призвела до зниження попиту на продукцію фаст-фуду, на кондитерські, консервовані, тютюнові вироби. Ця продукція завоювала вітчизняний ринок і превалює дотепер. Таким чином те, що в цивілізованих країнах "модно" вже близько 20 років, тільки в останні роки стало об'єктом досліджень вітчизняних фахівців, включаючи медиків, фармацевтів, технологів, економістів. Цей та інші приклади мегатрендів в аспекті культурного фактору макросередовища, на думку автора, повинні створюватися на підприємстві. Сам виробник повинен постійно шукати можливість на підтримку "моди" на свою продукцію і послуги, що, безсумнівно, є імперативом адаптивної стратегії. За рахунок створення культурних центрів, пізнавальних і розважальних телевізійних передач, інтернет-сайтів, спонсорській підтримки спорту і освітніх програм підприємства можуть впливати не тільки на культурний фактор середовища, а і на вищенаведені.

Як вже було відзначено, інтенсивність впливу політичного фактору макросередовища найменш коригується з позиції підприємств. Для вітчизняного бізнесу автором висувається не імператив, а побажання – випускати продукцію такої високої якості, щоб її споживачами були самі політики, чиновники або державні діячі. Тоді бізнес у будь-якій індустрії буде мати максимально досяжний результат, а стратегія розвитку максимально адаптована до визначеного фактору.

Викладене вище дозволяє зробити наступний висновок: будь-яка стратегія роз-

виту підприємства піддається впливу факторів макросередовища і мегатенденцій. Адаптивна стратегія господарювання може бути пасивною і активною. Активна форма адаптивної стратегії знижує ступінь впливу факторів макросередовища і адаптує це середовище під свої новації. Така відповідна адаптація можлива у випадку дотримання наступних вимог до побудови системи стратегічного управління підприємством:

- ключова мета стратегії – підвищення якості продукції і послуг;
- використання кваліфікованої робочої сили з постійним нарощуванням кадрового потенціалу;
- функціональне посилення діяльності відділу маркетингу (служби, департаменту) в період просування товарів чи послуг на ринок (ринки);
- інформаційна відкритість техніко-економічних показників діяльності;
- активна інноваційна позиція;
- періодичне диверсифікація і оновлення видів діяльності;
- своєчасне якісне підвищення використання екологічного потенціалу;
- підтримка і формування культури споживання тієї або іншої продукції, товарів; формування "свого" споживача.

Активна форма адаптивної стратегії дозволяє врахувати інтереси виробника (випуск якісної продукції завжди підвищує ефективність виробництва) і формує не просто споживачів з певними культурними цінностями, смаками, а цілі співтовариства прихильників. Звідси, *важливим у побудові цілей створення і розвитку підприємства є орієнтація на результат не тільки у вигляді "продукції" або "послуги" і, відповідно, прибутку, а у вигляді "еталона" способу життя*. Такий підхід у стратегічному управлінні максимізує доходи, дозволяє планувати видатки на період формування більш ніж одного покоління споживачів, дозволяє "формувати" споживачів товарів заданої високої якості.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Баркер Дж. Парадигмы мышления: как увидеть новое и преуспеть в меняющемся мире / Дж. Баркер. – М.: Альпина Бизнес Брукс, 2007. – 187 с.
2. Дрига С.Г. Чи блаженна Україна інноваційним духом? / С.Г. Дрига // Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні: IV Міжнар. бізнес-форум, 24 берез. 2011 р.: тези. – К.: Київ.нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – С. 46–48.
3. Мазаракі А.А. Торговельне підприємство: стратегія, політика, конкурентоспроможність: монографія. / А.А. Мазаракі, Д.М. Пшеслінський, І.В. Смолін. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 384 с.
4. Федулова Л.І. Перспективи інноваційного розвитку промисловості України [Електронний ресурс] / Л.І. Федулова. – Режим доступу: http://www.ief.org.ua/Arjiv_EP/Fedulova206.pdf
5. Портал професійного консультування. Описання розповсюджених спеціальностей: маркетинголог [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://profi.org.ua/profes>
6. Корнеев С.В. Холдинги в государстве: проблемы, прогнозы, решения [Электронный ресурс] / С.В. Корнеев. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/strategy/str104.html>

Надійшла до редколегії 25.06.2011

УДК 388.984

Л.О. Нікіфорова, Д.Д. Восділова*Вінницький національний технічний університет***ЗАСТОСУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПІДХОДУ
ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОБОЧИМИ МІСЦЯМИ ОСІБ
З ОБМЕЖЕНИМИ ФІЗИЧНИМИ МОЖЛИВОСТЯМИ**

У статті розглядаються можливі варіанти застосування інноваційних підприємницьких підходів для покращення якості життя людей з обмеженими фізичними можливостями.

Ключові слова: підприємницький підхід, робочі місця, особи з обмеженими фізичними можливостями, безробіття, SIFE.

В статье рассматриваются возможные варианты применения инновационных предпринимательских подходов для улучшения качества жизни людей с ограниченными физическими возможностями.

Ключевые слова: предпринимательский подход, рабочие места, люди с ограниченными физическими возможностями, безработица, SIFE.

The article discusses the possible innovative business ideas that can be applied to improve the quality of life for people with disabilities.

Key words: business, jobs, people with disabilities, unemployment, SIFE.

На сучасному етапі розвитку суспільства існує тенденція до гуманізації всіх сторін суспільного життя. Особлива увага приділяється людям, що мають обмежені можливості в розумовому і фізичному розвитку. Перехід України на європейські стандарти життя обумовлює нові підходи до вирішення проблем зайнятості та працевлаштування осіб з обмеженими фізичними можливостями. У державній політиці щодо осіб з інвалідністю пасивні заходи змінюються активними заходами, які пов'язані із забезпеченням їхнього права на працю через надання рівних можливостей на ринку праці, створення сприятливих умов оплати праці.

Україна як член Ради Європи приєдналась до Соціальної Хартії, яка визначає право громадян з інвалідністю на незалежність, соціальну інтеграцію та участь у суспільному житті. Держава зобов'язалась активно сприяти зайнятості інвалідів, професійно орієнтувати їх, залучати до роботи та створювати для них спеціальні робочі місця [1].

Особливої актуальності проблема зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями набуває у зв'язку з постійним зростанням їхньої чисельності, що викликає соціальну напругу в суспільстві, оскільки для таких осіб бути працевлаштованим означає мати можливість підвищити свій соціальний статус, свою значущість та самостійно поліпшити власний добробут.

Право на працю – це фундаментальне право людини, встановлене міжнародно-правовими актами, визнане всіма державами. Це право відображає необхідність задоволення потреб людини у створенні суспільних благ та забезпеченні джерелами існування себе і своєї сім'ї. Право на працю передбачає також наявність умов особистого розвитку та реалізації творчого потенціалу людини. Правові знання потрібні через те, що сучасне законодавство породжує недосконалі соціальні відносини, коли особам з обмеженими можливостями часом доводиться виборювати своє право на працю як повноцінним членам суспільства. Забезпечення трудової діяльності осіб з обмеженими фізичними можливостями є важливою соціальною функцією держави. У рішенні цього завдання беруть участь не тільки відповідні органи центральної виконавчої влади, місцевого самоврядування, але й усі підприємства, установи, організації незалежно від форм власності.

Метою статі є опис інноваційного методу застосування концепції підприємницького підходу для забезпечення робочими місцями осіб з обмеженими фізичними можливостями.

Згідно ст. 19 Закону України № 875 від 21.03.91 р. «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» для підприємств, установ, організацій, у тому числі підприємств, організацій громадських організацій інвалідів, фізичних осіб, що використовують найману працю, встановлюється норматив робочих місць для працевлаштування інвалідів у розмірі 4% середньооблікової чисельності штатних працівників облікового складу за рік, а якщо працює від 8 до 25 осіб, – у кількості одного робочого місця.

Розрахунок кількості робочих місць для працевлаштування інвалідів здійснюється юридичними й фізичними особами, що використовують найману працю, самостійно. Порядок розрахунку середньооблікової чисельності працівників, необхідної для визначення кількості робочих місць для працевлаштування інвалідів відповідно нормативу, визначений п. 2 Інструкції № 286 від 28.09.2005 р. «Про затвердження інструкції із статистики кількості працівників». Треба, однак, пам'ятати, що в розрахунку даного показника враховуються тільки штатні працівники. Цей же порядок розрахунку середньооблікової чисельності застосовується й при розрахунку кількості інвалідів у рахунок виконання нормативу. Наприклад, якщо для виконання нормативу підприємство повинне працевлаштувати одного інваліда, то воно може взяти на роботу одного інваліда на 12 календарних місяців (можна й не на повну ставку) або двох інвалідів, один із яких буде працювати на підприємстві, приміром 4 місяці, а інший – 8 місяців. У другому випадку норматив також буде вважатися виконаним, оскільки середньооблікова кількість інвалідів за рік складе одну особу. При розрахунку кількості робочих місць для працевлаштування інвалідів у відсотковому відношенні від середньооблікової чисельності працівників отриманий результат округляється до цілого числа [1].

В м. Вінниця на 2010 рік налічується біля 2800 молодих людей до 35 років з різними групами захворювань та групами інвалідності, біля 820 молодих інвалідів-візочників. Виконавчий комітет Вінницької міської ради, Центр соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді працює сьогодні з цією категорією молоді в рамках декількох соціальних програм, їм надається різнопланова допомога та підтримка – психологічна, консультаційна, але один з основних напрямків – ініціювання створення та підтримка громадських організацій молодих людей з обмеженими фізичними можливостями, які є осередком новітніх творчих підходів до вирішення багатьох проблем, з якими стикається дана категорія людей. Також створення подібних громадських організацій надає можливість самореалізуватися особам з обмеженими фізичними можливостями шляхом розвитку їх соціальної активності, набуття іншої самосвідомості, залучення різноманітних можливостей – матеріальних, організаційних тощо.

Роботу по соціальній підтримці осіб з обмеженими фізичними можливостями в м. Вінниця розпочато майже 10 років тому назад, задовго до всіх Указів Президента та постанов Кабміну, які зобов'язують працювати над забезпеченням рівних прав людей із інвалідністю щодо рівного доступу до об'єктів соціальної інфраструктури [2].

Ключовим державним органом, що має сприяти працевлаштуванню осіб з обмеженими фізичними можливостями, є центри зайнятості (далі – ЦЗ), що діють у кожному регіоні України. Детальна інформація про службу, її структуру та регіональні відділення, послуги людям з інвалідністю, роботодавцям та документи розміщено на сайті Державної служби зайнятості України.

Державна служба зайнятості відповідно до законів України «Про зайнятість населення» та «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» [7] сприяє трудовій реабілітації та працевлаштуванню громадян з особливими потребами з урахуванням рекомендацій медико-соціальної експертної комісії (МСЕК) на вільні та новостворені або пристосовані для них робочі місця, заявлені підприємствами. З цією метою постійно ведеться облік осіб з інвалідністю, які звернулися за сприянням у працевлаштуванні, та облік робочих місць, на які, за інформацією підприємства, можуть бути працевлаштовані громадяни цієї категорії [3].

За даними березня 2011 р. було підраховано, що в Україні зростає кількість безробітних. Згідно з даними Держкомстату [8], від початку року офіційно непрацевлаштованих громадян, в тому числі і з інвалідністю, побільшало майже на 72 тисячі осіб, а всього на 1 березня 2011 р. в Україні зареєстровано понад 616 тисяч безробітних. Коментуючи ситуацію [4], політики та експерти зазначають, що в Україні не бракує вільних робочих місць. Проте ніхто не бажає на них працювати через надто низьку оплату праці.

З наведеного вище можна зробити висновки, що ефективність роботи ЦЗ з суб'єктивної точки зору авторів є нижче середньої, що засвідчує потребу у застосуванні нових ідей щодо рішення даної проблеми в Україні.

В умовах ринкової економіки інноваційна політика суб'єктів господарювання є визначальним інструментом у конкурентній боротьбі, що забезпечує умови для досягнення встановлених господарських цілей та реалізації запитів споживачів. Причому найбільшого успіху досягають ті суб'єкти господарювання, у яких інноваційна діяльність, розроблення і впровадження ефективних інноваційних рішень є безперервним процесом управління інноваційною активністю. Саме інноваційні рішення орієнтують суб'єктів на якісні зміни у всіх процесах господарювання і є основою досягнення позитивного результату. Ухвалення і реалізація ефективних рішень у сфері інновацій припускають створення спеціальної групи на чолі з лідером – генератором нових ідей, який може запропонувати і запровадити в життя нововведення. Необхідність розроблення інноваційної політики та впровадження інноваційних рішень обумовлюється тим, що зараз від підприємств і підприємців вимагається готовність йти на значний ризик в ухваленні рішень і висока адаптивність до постійно змінних ринкових умов. Управлінські структури повинні сприяти постійному потоку ідей, інноваційних пропозицій, створенню атмосфери творчості й ініціативи в колективі. Сам ринок та закони його розвитку обумовлюють необхідність інноваційного типу мислення. Суб'єкти, які нехтують інноваційною політикою, неминуче морально застарівають, йдуть на спад і вибувають з боротьби за споживача [5].

Хоча державна політика і спрямована на покращення якості життя людей з особливими потребами в усіх можливих аспектах, проте виділеного відсотку бюджетних коштів на вирішення цих гострих на наш час проблем не вистачає. Тому молоде покоління, сповнене потенціалу та енергії, не повинно залишатися осторонь важливих для держави та суспільства справ. Щоб держава допомогла такій молоді, в першу чергу вона повинна допомогти державі та українському суспільству. Застосувавши економічні та бізнес концепції, свої новаторські здібності, на волонтерських засадах студенти здатні допомогти людям, які цього потребують, стати успішними та вносити свій вклад у добробут нашої країни.

В межах Вінницького національного технічного університету, безпосередньо на

базі інституту менеджменту функціонує команда SIFE «Бізнес-імпульс». Команда функціонує у рамках міжнародної організації «SIFE» (Students In Free Enterprise), яка об'єднує студентів, викладачів та представників бізнесу в 40 країнах світу. На сьогоднішній день SIFE охоплює понад 42000 студентів з 1500 університетів і є найбільшою студентською організацією у світі [6].

Проект «Людина» та ще три інші реалізовані проекти команди «Бізнес-імпульс» були представлені та оцінені на всеукраїнських змаганнях SIFE, що проходили в червні 2011 року в готелі «Прем'єр Палац». Проекти охоплювали економічну, екологічну та соціальну сфери, демонструючи неабиякий креативний підхід студентів до вирішення проблем суспільства, а також досягнення конкретних результатів.

Серед найкращих студентських команд з Києва, Львова, Вінниці, Харкова, Севастополя та ін. (в Україні зареєстровано всього 18 команд) перемогу вперше в своїй історії здобула команда SIFE Вінницького національного технічного університету. Кубок переможцям вручив Співголова Консультаційної бізнес-ради SIFE Україна, керуючий партнер Ernst & Young – Олексій Кредісов.

Діяльність проектів визнана ефективною численними суддями, серед яких є керівники таких провідних компаній, як «Ernst & Young», «SUN InBev», «Kraft Foods», «life:»), «JTI», «KPMG», «ПриватБанк», «Deloitte», «Philip Morris», «УкрСиббанк», «МТС», «Siemens», «Мрія», «ВТБ», «Cisco», «Фокстрот» та інші.

Команда отримала змогу представляти Україну на міжнародних змаганнях в м. Куала-Лумпур, Малайзія, в яких будуть приймати участь 39 країн світу.

Розроблений при застосуванні концепції підприємницького підходу інноваційний проект під назвою «Людина», який координувався автором (Воєділовою Д.Д.), увійшов до четвірки кращих проектів 2011 року SIFE.

Суть описаного інноваційного методу полягає в тому, що при застосуванні сучасних концепцій підприємницького підходу було отримано синергетичний ефект при забезпеченні робочими місцями осіб з обмеженими фізичними можливостями. Для цього були розроблені технології узгодження інтересів сторін, що приймають участь у проекті, а саме: громадської організації «Гармонія», обласної адміністрації м. Вінниці та міжнародної організації SIFE, представником якої є команда «Бізнес-Імпульс» ІнМ ВНТУ.

Суть даного проекту полягала у підвищенні конкурентоспроможності виробів, які виготовляють особи з обмеженими фізичними властивостями, тобто у максимізації кількості споживачів, яким стане до вподоби виготовлений виріб. Першим кроком став проведений в березні 2011 року за підтримки громадської організації «Гармонія» тренінг на тему: «Модні тенденції сучасного в'язання», методично-конструктивні матеріали для якого було відібрано із глянцевого журналу та популярних серед користувачів мережі Інтернет сайтів моди. Результатом проведеного тренінгу стало отримання учасниками проекту цінних знань щодо модних тенденцій кольору, фасону та в'язки, які були застосовані майстрами при виробництві нової партії шалей. Другим кроком стала розробка каталогу, який включив в себе зразки оновленого асортименту продукції як по шалям, так і по іншим роботам майстрів, зокрема декупажованим декоративним прикрасам для дому та авторським листівкам ручної роботи. Третім кроком стало розповсюдження даного каталогу через соціальну мережу «ВКонтакте», де речі швидко набули популярності, а кількість замовлень з кожним днем зростає.

В табл. 1 проілюстровано результати до та після впровадження сучасної концепції підприємницького підходу.

Таблиця 1. Порівняльна характеристика реалізації виготовлених виробів на прикладі шалей

Показник	До впровадження інноваційного підприємницького підходу	Після впровадження інноваційного підприємницького підходу
1. Ціна, грн.	180	220
2. Торгівельна націнка магазину, грн.	-	40
3. Собівартість 1 виробу, грн.	30	30
4. Валовий прибуток одиниці виробу, грн.	150	150
5. Кількість реалізованої продукції, шт.	6	22
6. Загальний валовий прибуток, грн.	900	3300

Ефективність запропонованого методу розраховується за формулою:

$$E = ДК - В, \quad (1)$$

де ДК – додаткові кошти від запропонованого заходу;

В – витрати на проведення запропонованого заходу. В даному випадку витрати на проведення заходу є нульовими, оскільки проводилися на волонтерських засадах.

$$ДК = 220 \times 22 - 40 \times 22 - 30 \times 22 - 180 \times 6 - 30 \times 6 = 2400 \text{ грн.}$$

$$E = 2400 - 0 = 2400 \text{ грн.}$$

На рис. 1 зображено економічний ефект від впровадження інноваційного підприємницького підходу.

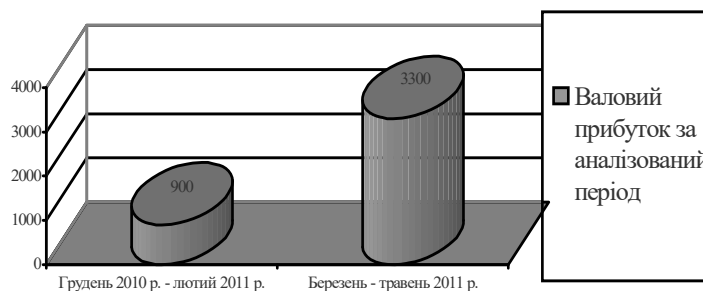


Рис. 1. Економічний ефект

Особи з обмеженими фізичними можливостями успішно займаються улюбленою справою у новому прибутковому форматі, що в свою чергу забезпечує інвалідів не тільки стабільним заробітком, але й люди відчувають себе суспільно необхідними, адже займають певне функціональне місце в соціумі. Разом із цим зросли якість і стандарти життя.

Розроблений проект є довгостроковим і за прогнозами матиме розвиток у майбутньому. Заплановано навчити та долучити до роботи більшу кількість людей, включити до асортименту виробів в'язані сумки, гаманці, клатчі та іграшки для дітей, а також збільшити кількість місць збуту та розширити рекламну кампанію.

За допомогою теоретичних економічних знань та практичних навичок, набутих у ІнМ ВНТУ та при підтримці державних служб, громадських організацій, спонсорів та меценатів було реалізовано проект «Людина», що став початковим плацдармом для подальшої роботи над покращенням добробуту осіб з обмеженими фізичними можливостями.

Висновки. Європейська орієнтація України потребує нових підходів до розв'я-

зання проблем зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями. Ця категорія громадян повинна мати не тільки права, а й державні гарантії праці. Практика показує, що залучення громадян з інвалідністю до сфер праці важливе як для них самих, так і для держави. Таким чином підвищується життєвий рівень інвалідів, збільшується їхня платоспроможність, а також можливості самореалізації. Сучасний світ відкриває для цього можливості, адже це світ інноваційних технологій, креативних бізнес-проектів та відкритої інформації, які здатні підтримати ініціативу особистості зайняти достойне місце у суспільстві.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Панасюк Р. Повноцінний успіх: методично-інформаційний збірник / Р. Панасюк, А. Дручинський, А. Кирилюк. – Вінниця, 2010. – 31 с.
2. Довідник для комітетів забезпечення доступності / Я. Грибальський, Я. Мудрий, А. Мостовий, О. Чорнобривенко. – Вінниця, 2010. – 141 с.
3. Матеріали інформаційного сайту «Працевлаштування людей з інвалідністю» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.intrud.gov.ua/page/poslugi-lyudyam-z-invalidnistyu>
4. Шурхало Д. Безробіття в Україні на тлі вільних робочих місць [Електронний ресурс] / Д. Шурхало. – Режим доступу: <http://www.radiosvoboda.org/content/article/2339282.html>
5. Біловодська О.А. Конспект лекцій з дисципліни «Системний аналіз і прийняття інноваційних рішень» / О.А. Біловодська, О.Ф. Грищенко. – Суми: Сумський державний університет, 2010. – 106 с.
6. Сайт SIFE Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sife.in.ua/web/ua/article/description>
7. Офіційний сайт президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua>
8. Сайт державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

Надійшла до редколегії 13.05.2011

УДК 339.138:336.714

Л.В. Новошинська

Одеський державний економічний університет

**ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ
ІНСТИТУЦІЙНИХ УЧАСНИКІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ**

У статті розглядається питання сучасної ролі маркетингу у діяльності професійних учасників фінансового ринку – інституційних інвесторів, а також особливості маркетингу, що обумовлені сутністю фінансових послуг і бізнес-процесами цих фінансових об'єднань.

Ключові слова: заощадження, фінансові активи, інституційні інвестори, соціально-економічна спрямованість, концепція, закономірності, фінансовий маркетинг, парадигма.

В статье рассматривается вопрос современной роли маркетинга в деятельности профессиональных участников финансового рынка – институциональных инвесторов, а также особенности маркетинга, обусловленные сущностью финансовых услуг и бизнес-процессов этих финансовых объединений.

Ключевые слова: сбережения, финансовые активы, институциональные инвесторы, социально-экономическая направленность, концепция, закономерности, финансовый маркетинг, парадигма.

The questions of up-to-date role of marketing in institutional investors' activity, marketing features due to the essence of financial services and business processes of those financial institutions are examined in the article.

Key words: economies, financial assets, institutional investors, social and economical orientation, conception, conformities to the law, financial marketing, paradigm.

Популярність маркетингу на сучасному фінансовому ринку (українському, європейському, світовому) вже не потребує доказів. Більшістю представників фінансового бізнесу, вченими та фахівцями фінансовий ринок визнаний «ринком покупця» своєрідних товарів (фінансових послуг і активів), на якому їх пропозиція перевищує попит.

Сучасна економічна логіка однозначно вказує на філософію і інструментарій маркетингу як на новацію в рішенні проблем оволодіння цим ринком і виживання на ньому в конкурентній боротьбі.

За допомогою маркетингу передбачається і великою мірою вдається активізувати попит на фінансові послуги завдяки вкладанню заощаджень фізичних і юридичних осіб в різноманітні і численні «фінансові активи», серед яких – за нормативним визначенням – гроші.

Споживання фінансових активів неухильно росте. Одних тільки деривативів до 2009 року на світовому фінансовому ринку оберталось на суму 1,2 квадріліона доларів США – еквівалент 87 ВВП цієї економічно розвиненої країни [1].

Добре це чи погано? Чи слід і далі активізувати споживання фінансових активів і послуг за допомогою маркетингових методів і технологій, виходячи з наївної упевненості в тому, що це сприяє зростанню добробуту населення планети, а ринкова економіка надалі (від часів А. Сміта) залишається системою, яка саморегулюється?

Особисті спостереження автора, починаючи з 1994 року, дають підстави сумніватися в адекватності цього оптимізму, а також у безумовній корисності і прогресивності тенденції тривіального перенесення ідей і інструментарію класичного маркетингу в діяльність компаній на сучасному фінансовому ринку. На це є ряд нижченаведених причин.

Зародження фінансового ринку в економіці України в результаті її радикального реформування на початку 90-х років відкрило теоретичні перспективи, а надалі і нормативну базу залучення заощаджень фізичних і юридичних осіб для інвесту-

вання суб'єктів національної економіки на основі апробованих ідей, методів і технологій маркетингу. Іноземна ринкова практика, а потім, з утворенням перших недержавних фінансових установ, і вітчизняна – підтверджували таку перспективу.

Разом з тим, вже на початок 3-го тисячоліття в економічній політиці і господарській практиці України, як і ряду інших країн, дали про себе знати процеси і явища, що вимагають особливої уваги економічної науки. Ці процеси виявилися, перш за все, у вичерпанні здатності ринку до самоорганізації. Використання надмірно ліберальних постулатів неокласичної теорії з пріоритетом монетарних важелів регулювання призводило до зниження практично всіх показників економічної статистики. Неокласичні моделі і методи, що вживалися для вироблення економічної політики і базувалися на уявленні про наявність макроекономічної рівноваги, виявилися непридатними до застосування до реально нерівноважних систем і перехідного стану економіки.

У 2002–2003 рр. серед учених і фахівців домінувало уявлення про те, що процес поведінки і розвитку соціально-економічної системи можна формалізувати, описати рівняннями, що це не є складним. Але це справедливо лише для простих систем. Соціально-економічна система – складна. Вона базується на своїх особливих законах. І перший з них – контрутівність. Цей закон визначає неможливість опису такої системи категоріями здорового глузду. Ефективно впливати на таку систему, що є інерційною, можна тільки через певні «точки впливу». На цю особливість ще в 2002 році вказував відомий фахівець в області геоекономіки В.І. Мунтіян [2].

Однією із основних причин стриманої динаміки і обмеженого об'єму вітчизняного фінансового ринку можна допустити вважати балансу інтересів між державою, професійними учасниками цього ринку і споживачами його різноманітних фінансових послуг. Друга причина може бути віднесена до впливу негативного досвіду взаємодії населення і бізнесу з вітчизняними фінансовими інститутами. Третя важлива причина бачиться в різкій поляризації населення країни за рівнем доходу і, як наслідок, недоступності численної кількості фінансових послуг для переважної більшості жителів України. В результаті, економіка України продовжує розвиватися за рахунок реінвестування доходів підприємств, за умови ненадійності такого джерела інвестування, оскільки його частка в ВВП за останні 10 років (1999–2009 рр.) знизилася з 60 до 4% [3, с. 5].

Нерозуміння суті і основ реально діючої інституалізації економіки у 90-і роки ХХІ століття сприяло надмірній лібералізації фінансових ринків і їх значному відриву від реальної економіки. Як відомо, умовою постійного функціонування фінансових ринків є одночасне існування надлишку грошових коштів у одних учасників ринку і нестачі у інших, що сприяє формуванню сукупного попиту і пропозиції на реальні кошти, перерозподілу вільних коштів, спрямуванню їх через інвестиції на різні сегменти ринку реальних активів.

Вектор соціально-економічної спрямованості, характерний для теорії маркетингу на фінансовому ринку, виходить з необхідності гармонізації обмінних процесів на користь соціального добробуту.

Відносна самостійність маркетингу фінансових послуг, його автономізація простежується в роботах Ф. Котлера, Д. Боуена, Д. Мейкенза, А. Разумовської, В. Янченко, Д. Аакера. Ґрунтовний трактат Роя Стефенсона дає комплексне уявлення про роль, місце і механізми дії маркетингу в галузях фінансового ринку [4]. Окремі елементи маркетингової культури на фінансовому ринку стосовно діяльності інституційних інвесторів стають відомими в Україні ще на початковому етапі ринкових пе-

ретворень (1992–1994 рр.). Цій проблемі присвячені публікації М. Гайлза, П. Кайсела, С. Бакстона, Р. Ітса. Загальна тенденція розвитку культури і інструментарію маркетингу на фінансовому ринку і в його окремих галузях виразно простежується за публікаціями вітчизняних і іноземних авторів. Авторське бачення сутності фінансового маркетингу відображено в українських енциклопедіях [5].

Разом з тим, у процесі розвитку маркетингової діяльності на фінансових ринках України стає все більш очевидним розрив між узагальненою теоретичною основою маркетингової діяльності в специфічному ринковому середовищі фінансового сектора економіки і практикою, що випереджає теорію.

В зв'язку з цим набуває особливої уваги наукове *обґрунтування можливості, доцільності і обмежень використання маркетингу в діяльності інституційних інвесторів* як групи ринкових фінансових посередників, що є основною метою даної статті.

Виходячи з громадянської позиції, є всі підстави стверджувати, що фінансовий маркетинг інституційних інвесторів повинен обов'язково орієнтуватися на визнану сучасну концепцію класичного соціально-етичного маркетингу. Це узгоджується, з одного боку, із завданнями державного нагляду за ефективністю використання залученого капіталу суб'єктами фінансового ринку, а з іншого – з необхідністю захисту національних інтересів.

Усвідомлення важливості фінансового сектора економіки в прогресивному розвитку реального сектора, який є джерелом всіх матеріальних, культурних і духовних цінностей в суспільстві, дозволяє виділити ряд *принципових суперечностей на шляху досягнення соціального добробуту*.

По-перше, це ортодоксальне копіювання і перенесення культури «товарного» маркетингу на фінансовий ринок у відсутності парадигми, що визначає правомірність, можливості, обмеження і наслідки цього перенесення.

По-друге, це суперечність між домінуючим уявленням про характер фінансового ринку як ринку покупця і його реальною сутністю. Ця суперечність стає очевидною з усвідомленням того, що на фінансовому ринку продається надлишок грошових коштів заощаджень самодостатніх фізичних і юридичних осіб, тобто «базисний» фінансовий актив, а засобом платежу є контракти щодо зростання вкладених грошей – тобто, «похідні» фінансові активи, що мають властивості, не тотожні властивостям «базисного» активу.

По-третє, має місце випереджаючий розвиток соціально-економічної практики маркетингу на фінансовому ринку у відсутності коректної загальновизнаної теорії, здатної передбачити негативні наслідки цього явища. Інтенсифікація продажу «похідних» фінансових активів (за суттю, обіцянок щодо приросту «базисного» фінансового активу) за допомогою маркетингових технологій представляє потенційну небезпеку для заощадників, держави, а, зрештою, і для професіоналів фінансового бізнесу. Про рівень небезпеки свідчить перевищення об'ємів фінансових потоків в світовій економіці порівняно з матеріальними потоками, а також зростання вільного капіталу, що не має матеріального підкріплення на два порядки за період спостережень з 1980 по 2000 роки [5, с. 94]. Звідси витікає, що від гіперінфляції світову економіку рятує тільки вилучена з обігу величезна грошова маса, що знаходиться за межами можливості споживання багатой і найбагатшої частини населення планети.

По-четверте, очевидна суперечність між інтенсифікацією маркетингової діяльності у фінансовому секторі економіки за відсутності наукових результатів дослідження співвідношення користі і шкоди від цієї діяльності. Крім того, це відсутність наукової гіпотези про реальні можливості маркетингу на фінансовому ринку, а

також результатів верифікації цієї гіпотези за відсутності моделі «ідеального об'єкту» фінансового маркетингу.

Найважливішою **закономірністю, що визначає можливість і доцільність застосування маркетингової філософії на фінансовому ринку і, безпосередньо, в діяльності інституційних інвесторів, є високий ступінь гомоморфізму маркетингового середовища товарного і фінансового ринків**. Обом ринкам в рівній мірі властиві: свобода підприємництва; товар і канали його просування; ціна, вартість; попит і пропозиція; контактні аудиторії; цільові сегменти; конкуренція та ін. Сукупність вказаних загальних властивостей може бути охарактеризована інваріантом маркетингу як системи знань, здатною не змінюватися при переході із одного середовища в інше. Очевидно, що якщо для фінансового ринку і для ринку реальних активів властиві спільні риси, то фінансовий ринок закономірно є повноцінним об'єктом маркетингу.

Наступною важливою закономірністю проникнення маркетингу у галузі фінансового ринку є необхідність адаптації філософії маркетингу до наявності ряду очевидних розбіжностей властивостей маркетингового середовища. Якщо класичний маркетинг – це інструмент оптимізації обміну «товар-гроші», то фінансовий маркетинг потрібен, виключно в обмінних процесах, що супроводжують перерозподіл національного доходу в його грошовій формі. Якщо на ринку реальних активів товар представлений безліччю засобів виробництва, предметів споживання та послуг, а засобом платежу є гроші, то на фінансовому ринку є єдиний товар – «базисний» фінансовий актив (гроші) і безліч своєрідних засобів платежу – «похідних» фінансових активів (контрактів), які несуть на собі зобов'язання їх емітента щодо збереження покупної спроможності чи росту залучених грошей. Якщо класичний маркетинг потрібен для пожвавлення попиту на пересиченому товарами ринку реальних активів, то в галузях фінансового ринку попит на «базисний» актив завжди вище пропозиції, а в створенні попиту мають потребу виключно «похідні» фінансові активи, що використовуються для залучення реальних грошових коштів, і кількість цих похідних активів майже безмежна.

В цьому контексті, **соціально-економічним завданням розвитку маркетингу інституційних інвесторів на фінансовому ринку може розглядатися їх здатність протистояти розвитку руйнівних процесів** невідповідності між товарною і грошовою масою в національній економіці, а також протидія небезпечній тенденції створення прибутку переважно у фінансовому секторі економіки, а не в сферах виробництва і торгівлі. За рівнем спеціалізації серед фінансових посередників відокремлюються інституційні інвестори, соціально-економічна сутність яких пов'язана з об'єднанням і залученням грошових коштів розрізних приватних інвесторів з метою отримання прибутку від вкладання їх у фінансові активи. До цієї категорії відносяться: інститути спільного інвестування (пайові й корпоративні інвестиційні фонди), страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, інші фінансові установи, які надають широкий спектр послуг по різноманітним видам взаємозаліків, розрахунків та мінімізації платежів з ПДВ. Слід визнати, що завданням інституційних інвесторів є формування постійно діючих ринків, на яких утворюється попит і пропозиція на тимчасово вільні гроші клієнтів та інші фінансові активи. Їх функції полягають в забезпеченні переходу коштів від кінцевих кредиторів до кінцевих позичальників у випадках залучення позикового капіталу, і від інвесторів до підприємств, якщо метою купівлі є акції, облігації або інші фінансові інструменти.

Концепція фінансового маркетингу є структурно-логічним взаємозв'язком наступних складових: елементів орієнтації фінансових інститутів (стабільності займа-

ної частки ринку, залучення нових клієнтів, збільшення вартості чистих активів, іміджу та конкурентних переваг); універсальних принципів ринкового позиціонування (комплексності, цілеспрямованості, стратегічності); маркетингових методів аналізу фінансових послуг (матричних і спеціальних). З погляду коректності застосування маркетингових методів і технологій на фінансовому ринку представляється, що теорія фінансового маркетингу повинна базуватися на класичних початкових положеннях наукового знання.

Питання удосконалення методичних підходів до маркетингових досліджень в інституційних інвесторів передбачають визначення конкретних проблем і шляхів їх вирішення.

В галузі страхових послуг вдосконалення комунікативної політики просування страхових послуг передбачає необхідність створення позитивного образу страхової компанії в свідомості потенційних і реальних клієнтів та збільшення звернень з приводу придбання інструменту страхового покриття. Для досягнення високого рейтингу страхової компанії є необхідною підтримка маркетингового статусу компанії, зменшення плинності персоналу, стабільні параметри фінансової надійності. В умовах кризи потребують розробки маркетингові програми діяльності в стратегічних господарських зонах: групового характеру, масового, привілейованого. Необхідною є класифікація маркетингових стратегій розвитку страхової компанії за ознаками: кризове протистояння, стабілізація, зростання, захист, скорочення, інноваційність, бренд, тощо. Також необхідна розробка програми протистояння внутрішнім та зовнішнім чинникам відмови від послуг індустрії страхового бізнесу.

В індустрії спільного інвестування впровадження маркетингу передбачає вирішення наступних проблем щодо досягнення якісного маркетингу:

- Визначення ідеології продукту ІСІ з метою відстеження попиту на послуги та їх популяризації, планування робіт з продажу та їх реальне втілення, встановлення рівня диференційності, ризиковості та стандартизації.
- Постійний моніторинг портрета споживача та його щорічну зміну з метою визначення цільових сегментів діяльності.
- Розробка каналів продажу безпосередньо в офісах та розширення власних агентських мереж з фізичних осіб та незалежних мереж з юридичними та фізичними особами.
- Впровадження винагород не тільки за лімітованим тарифом (ринковою ціною послуги), але і диференційованою системою винагороди вище тарифу за перехід між фондами одної компанії з управління активами, за достроковий вихід із фонду.
- Введення в систему комісійних виплат конкретних важелів, що стимулюють діяльність з просування послуг.
- Проблемність розвитку маркетингу в системі недержавного пенсійного забезпечення передбачає: сегментацію споживачів; встановлення пріоритетної цільової аудиторії; позиціонування запропонованих послуг; вдосконалення комплексу комунікативних заходів за рахунок визначення цільової аудиторії; моніторинг цілей комунікації; розробку реальних рекламних повідомлень і вибір ефективних каналів комунікації; управління процесом інтегрованих маркетингових комунікацій.

Побудова галузевої парадигми діяльності інституційних інвесторів передбачає визначення взаємозв'язків наступних її складових: правил горизонтальної і вертикальної взаємодії інституційних інвесторів; галузевої структури інституційних інвесторів; конкурентної поведінки інституційних інвесторів та інвестиційної результативності.

Горизонтальна взаємодія відбувається на рівні контрагентів однієї галузі, в

умовах внутрішньосистемної конкуренції, а вертикальна – в межах міжгалузевої конкуренції.

Галузева структура інституційних інвесторів встановлюється за рівнем концентрації, диференціації та висотою бар'єрів входу на ринок.

Конкурентна поведінка інституційних інвесторів досліджуються за ціновою та інвестиційною політикою.

Інвестиційна результативність визначається за допомогою критеріїв: ефективності, прогресивності, інвестиційної дохідності. Ефективність інвестиційних дій залежить від оптимального співвідношення прибутку та ризикованості в складі інвестиційного портфелю. Прогресивність оцінюється повним і своєчасним наданням звітності за результатами діяльності інституційних інвесторів. Інвестиційна дохідність – дохід від інвестиційної діяльності, розмір якого дозволяє компенсувати понесені витрати та одержати прибуток.

Отже, щодо *перспектив розробки теорії маркетингу інституційних інвесторів можливо констатувати наступні передумови*. Наявність тенденції розширення концепції маркетингу і проникнення в нові підприємницькі сфери. Випереджаючий розвиток соціально-економічної практики маркетингу фінансових інституцій у відсутності коректної загальноновизнаної теорії, здатної передбачити і попередити негативні наслідки цього явища. Відсутність наукової гіпотези про реальні можливості і обмеження маркетингу інституційних інвесторів, а також спроб і результатів верифікації або фальсифікації цієї гіпотези за відсутності моделі «ідеального об'єкту» їх маркетингу. Загострення конкурентної боротьби за клієнта на ринках інституційних інвесторів і ефективні фінансові активи. Актуальність пошуку ключових маркетингових інструментів для отримання конкурентних переваг інституційних інвесторів. Спрямованість маркетингу інституційних інвесторів не на весь спектр фінансових послуг, а на окремі найбільш значущі цільові сегменти їх діяльності.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Кокшаров А. Конец тербокапитализма / А. Кокшаров // Эксперт. – 2009. – № 1–2. – С. 36–37.
2. Мунтиян В.И. Опасности на финансовом рынке, котруитивность и ее следствия / В.И. Мунтиян // Фондовая панорама. – 2002. – № 47 (147). – 2002. – С. 2–4.
3. Москвин С.А. Инвестиционная политика в период глобального финансово-экономического кризиса / С.А. Москвин // Рынок капитала Украины: инвестиционные возможности в условиях кризиса: материалы круглого стола, 12 июня 2009г. – К., 2009. – С. 3–49.
4. Стефенсон Р. Маркетинг финансовых услуг / Р. Стефенсон; пер. с англ. Ильиной В.В. и Болдышевой А.В.; под общ. ред. Е.В. Калугина. – М.: Вершина, 2007. – 256 с.
5. Кузьменко В. Фінансові кризи як складові економічного циклу та структурно-інвестиційна політика їх подолання / В. Кузьменко // Глобалізація в інвестиційних процесах та фінансова безпека України: матеріали міжнародної науково-практичної конференції, 27.06.2001 р. – К.: НІПМБ, 2001. – С. 85–100.
6. Ризик-менеджмент та фінансовий маркетинг: енциклопедичний довідник. Інструменти та установи фінансового ринку / [В.В. Фещенко, В.І. Мунтіян, Л.В. Новошинська, О.В. Романченко та ін.]; за ред. В.В. Фещенка. – К.: Українське агентство фінансового розвитку, 2007. – С. 234–268.

Надійшла до редколегії 25.03.2011

УДК 658.15:657(075.8)

С.М. Панасейко, І.М. Панасейко*Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара***РІВНІ АВТОМАТИЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ
НА ПІДПРИЄМСТВІ**

У статті викладені мета та задачі управлінського обліку, особливості управління економічною інформацією на підприємстві, проаналізовано рівні автоматизації управлінського обліку, дана характеристика окремим варіантам організації управлінського обліку на основі застосування автоматизованих систем управління підприємством.

Ключові слова: підприємство, управління, інформація, управлінський облік, автоматизація, рівні та способи автоматизації.

В статье изложены цель и задачи управленческого учета, особенности управления экономической информацией на предприятии, проанализированы уровни автоматизации управленческого учета, дана характеристика отдельным вариантам организации управленческого учета на основе применения автоматизированных систем управления предприятием.

Ключевые слова: предприятие, управление, информация, управленческий учет, автоматизация, уровни и способы автоматизации.

In article are stated the purpose and problems of the management accounting, features of economical the information management at enterprise, levels of automation of the management accounting are analyzed, the characteristic of certain variants of the organization of the management accounting on the basis of application of the automated control systems at enterprise is given.

Key words: enterprise, management, information, management accounting, automation, levels and ways of automation.

Одним із головних елементів успішного управління підприємством, всіма його складовими є володіння об'єктивною, своєчасною та достовірною інформацією, прийняття на її основі оптимальних рішень. Таку інформацію може надати система бухгалтерського обліку підприємства, яка виявляє і систематизує дані про його господарську діяльність. Підготовка та забезпечення всіх рівнів управління інформацією адаптованою для оптимальної організації роботи, ефективного планування, аналізу та контролю, належать до функцій управлінського обліку.

На сьогоднішній день на переважній більшості підприємств України впроваджено комп'ютерні інформаційні системи. Із пакетів прикладних програм економічного спрямування найбільшого поширення набули комп'ютерні системи бухгалтерського обліку. Вони впроваджені як окреме програмне забезпечення, так і в складі автоматизованих систем управління підприємством.

Система автоматизації управлінського обліку знаходиться лише на стадії становлення. Саме програмне забезпечення вже створене, але воно ще не набуло такого рівня використання на підприємствах, як програмне забезпечення фінансового обліку.

Проблеми управлінського обліку, його автоматизації є предметом досліджень українських і зарубіжних науковців. Дослідження питань обліку витрат та методів калькуляції аналізу взаємозв'язку витрат, обсягу діяльності та прибутку, аналізу релевантності інформації при прийнятті управлінських рішень, планування, бюджетування та контролю; застосування автоматизованих систем управління підприємством розглядаються в наукових працях П.Й. Атамаса, Ф.Ф. Бутинця, П.М. Герасима, С.Ф. Голова, Г.П. Журавля, А.Г. Загороднього, С.В. Івахненка, Т.В. Давидюк, Л.В. Овод, В.С. Лень, Г.О. Партина, Л.П. Радецької, П.Я. Хомина, Т.В. Шахрайчук та ін.

Метою дослідження є визначення особливостей автоматизації управлінського

обліку на підприємстві, обґрунтування способів автоматизації залежно від поставлених перед управлінським обліком завдань і ступеня готовності підприємств до створення комплексних рішень, обґрунтування підходів до підбору програмних засобів.

Складність і різноманіття завдань підвищення ефективності та прозорості бізнесу, оптимізації бізнес-процесів, раціональності використання наявних ресурсів, прискорення прийняття управлінських рішень, контролю досягнення ключових показників бізнесу виводять в розряд першочергових заходів створення ефективно діючих інструментів управління, основу яких становить система управлінського обліку.

Управлінський облік – це процес виявлення, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації та передання інформації, що використовується управлінською ланкою для планування, оцінки і контролю всередині організації та забезпечення відповідного підзвітного використання ресурсів.

Головною метою управлінського обліку є забезпечення максимально повною інформацією керівництва підприємством, яка необхідна йому для планування, організації, стимулювання та контролю.

Об'єктами управлінського обліку є витрати, доходи та фінансові результати діяльності підприємства.

До завдань управлінського обліку відносяться: облік витрат на виробництво, визначення об'єктів калькулювання та калькуляційних одиниць, нормування витрат на виробництво продукції, аналіз відхилень від нормативів, визначення собівартості, прибутку та рентабельності тощо.

Особливістю фінансового обліку є те, що він ведеться на основі дотримання певних офіційних регламентів – інструкцій, стандартів, положень, які встановлені державними органами та професійними організаціями. Управлінський облік не регламентований державними органами і не регулюється ними. Він організується керівництвом підприємства на основі загальних принципів та виходячи з внутрішніх потреб управління.

Дієвість системи управлінського обліку на підприємстві визначається оперативністю отримання та якістю необхідної інформації для прийняття управлінських рішень.

Постановка управлінського обліку повинна здійснюватися індивідуально для кожного підприємства з урахуванням особливостей і специфіки його діяльності. Грамотно побудована система управлінського обліку дозволяє оперативно отримувати необхідну менеджерам інформацію у найбільш зручних форматах.

Ведення управлінського обліку передбачає виконання великого обсягу різноманітних операцій. Без автоматизованої системи витрати на обробку такої кількості інформації неймовірно великі, а терміни обробки даних не задовольняють менеджерів. Практично неможливо отримати необхідну інформацію потрібної якості в потрібному обсязі, а головне – в необхідні терміни.

Вибір способу автоматизації управлінського обліку залежить від поставлених перед управлінським обліком завдань і ступеня готовності підприємств до створення комплексних рішень. Різні способи автоматизації вимагають принципово різних підходів до визначення необхідного програмного продукту.

Як свідчить практика найбільш поширеними варіантами застосування автоматизації управлінського обліку є:

- ведення повноцінного управлінського обліку на підприємстві (автоматизація системи управлінського обліку на базі ERP-систем);

- використання управлінської інформації з різних інформаційних систем (автоматизація системи управлінського обліку за допомогою аналітичних систем класу BPM (Business Performance Management) і BI (Business Intelligence) на базі OLAP-технологій);

- комплексне рішення (побудова корпоративного сховища даних).

ERP (Enterprise Resource Planning – планування ресурсів підприємства) – це методологія детального планування ресурсів, яка дозволяє відслідковувати не лише виробничі, але й інші ресурси підприємства (фінансові, збутові тощо).

Більшість сучасних ERP-систем побудовані за модульним принципом, що дає замовнику можливість вибору і впровадження лише тих модулів, які йому дійсно необхідні. Модулі різних ERP-систем можуть відрізнятися як за назвами, так і за змістом. Тим не менше, є певний набір функцій, який може вважатися типовим для програмних продуктів класу ERP. Такими типовими функціями є ведення конструкторських і технологічних специфікацій. Такі специфікації визначають склад кінцевого виробу, а також матеріальні ресурси та операції, необхідні для його виготовлення (включаючи маршрутизацію); управління попитом та формуванням планів продажів і виробництва. Ці функції призначені для прогнозу попиту і планування випуску продукції; планування потреб в матеріалах; дозволяють визначити обсяги різних видів матеріальних ресурсів (сировини, матеріалів, комплектуючих), необхідних для виконання виробничого плану, а також строки поставок, розміри партій тощо; управління запасами і закупівельною діяльністю. Зокрема, ці функції дозволяють організувати ведення договорів, реалізувати схему централізованих закупівель, забезпечити облік та оптимізацію складських запасів тощо; планування виробничих потужностей. Ця функція дозволяє контролювати наявність доступних потужностей і планувати їхнє завантаження, включаючи укрупнене планування потужностей (для оцінки реалістичності виробничих планів) і більш детальне планування, аж до окремих робочих центрів; фінансові функції. В іншу групу входять функції фінансового обліку, управлінського обліку, а також оперативного управління фінансами; функції управління проектами. Вони забезпечують планування завдань проекту та ресурсів, необхідних для їх реалізації.

Автоматизація управлінського обліку на платформі ERP-систем передбачає створення системи обліку всіх операцій по всій групі підприємств. При цьому в управлінському обліку використовується загальний план рахунків групи підприємств (один для всіх підприємств) з максимальною деталізацією субрахунків і аналітичних даних, які можуть бути використані в інших видах обліку. Усі первинні документи та зведені проводки враховуються в рамках управлінського обліку. Для можливості ведення інших видів обліку використовується трансформація даних з управлінського обліку.

Використання даних різних модулів ERP-системи в розрізі загальних довідників і аналітичних даних дозволяє оперативно формувати необхідні управлінські звіти.

Основними перевагами даного варіанту автоматизації обліку є: забезпечення даними про діяльність будь-якого співробітника компанії в реальному часі в будь-якому розрізі (тобто розгорнутого управлінського обліку); значне підвищення ефективності роботи підприємства, її прозорості, а також зростання фінансової та виробничої дисципліни працівників; складання бухгалтерської та управлінської звітності на основі однієї і тієї ж первинної інформації; вбудовані функції контролю за обліковими операціями.

Серед недоліків такого підходу автоматизації управлінського обліку можна виділити: опис бізнес-процесів і впровадження єдиної облікової системи займають

кілька років; аналітика, яку забезпечує ERP-система, часто виявляється непотрібною (обсяг економії в цьому випадку буде меншим, ніж витрати на впровадження); необхідність реорганізації більшості бізнес-процесів; висока вартість впровадження.

Зростання числа проектів з автоматизації управлінського обліку із застосуванням систем класу BI та BPM обумовлений тим, що в більшості компаній інформація знаходиться в різних системах, не доступних для централізованого перегляду та аналізу.

Завдання, які вирішують такі аналітичні системи наступні: формування, структуризація даних, що містяться в різних інформаційних системах, та їх перетворення в корисну інформацію та знання; побудова єдиного інформаційного простору, проведення аналізу та узагальнення корисної інформації; моніторинг діяльності; побудова корпоративної звітності; дослідження даних, прогнозування та розробка рішень; підвищення ефективності інвестицій в ERP-системи.

Головна особливість аналітичних систем – орієнтація на кінцевого користувача. Без залучення програмістів користувач може самостійно провести аналіз, скласти необхідний звіт або зробити прогноз.

Основними перевагами підходу є: швидке впровадження (2–6 міс.); великі можливості щодо моделювання, планування, аналізу та конфігурації звітності; можливості по автоматизації всіх контурів планування; додаткові можливості для консолідації даних по декількох підприємствах; відносно невисока вартість впровадження.

Серед недоліків можна відмітити наступне: аналітичні системи працюють тільки у зв'язці з транзакційними (в т.ч. обліковими) системами.

Корпоративне сховище даних (КСД) – програмне забезпечення для архівації даних та фільтрації первинних даних.

Автоматизація управлінського обліку з використанням КСД зазвичай передбачає використання наступних інформаційних систем: системи нормативно-довідкової інформації (ведення класифікаторів і довідників, в т.ч. управлінського плану рахунків); системи введення первинних документів (модулі бухгалтерських, облікових або ERP-систем); інших покупних або систем власної розробки, облікових систем (ведення фінансового, управлінського, податкового та інших видів обліку); сховища даних, аналітичних систем класу BPM та BI.

Система нормативно-довідкової інформації необхідна для того, щоб забезпечити однакові довідкові дані у всіх системах. У ній містяться різні довідники аналітичного обліку, інформація про плани рахунків, методичні рекомендації тощо. Всі інші системи при цьому повинні бути сумісні з системою НДІ.

BPM-система необхідна для планування діяльності підприємства: формування (введення даних, узгодження та затвердження) бюджетів, прогнозування результатів.

Введення первинних документів має сенс доручати працівникам на місцях. Це здійснюється за допомогою парних підсистем (наприклад, підсистеми обліку матеріалів або системи для обліку роботи з клієнтами), або ж спеціальної програми, інтегрованої з бухгалтерською. Потім введені дані потрапляють до бухгалтерії.

Бухгалтер переглядає отримані записи, звіряє їх з паперовими оригіналами, при необхідності вносить виправлення й імпортує їх в облікову систему, де документи трансформуються в набір проводок.

Після того як первинна інформація була введена в облікову систему, вона імпортується в корпоративне сховище даних у необхідному вигляді з набором необхідної аналітики.

Аналітична система відповідно до закладеного в неї інструментарію за запитом формує звіти на основі інформації, що зберігається в КСД. В результаті менеджери отримують звіти в необхідному форматі і з необхідною періодичністю.

Перевагами даної системи автоматизації є: суттєві можливості по моделюванню, плануванню, аналізу та конфігурації звітності; можливості по автоматизації всіх контурів планування; забезпечення даними про діяльність будь-якого співробітника компанії в реальному часі в будь-якому розрізі (тобто розгорнутого управлінського обліку); значне підвищення ефективності роботи компанії, її прозорості, а також зростання фінансової та виробничої дисципліни працівників; складання бухгалтерської та управлінської звітності на основі однієї і тієї ж первинної інформації; вбудовані функції контролю за обліковими операціями.

Серед недоліків слід виділити: необхідність у реорганізації більшості бізнес-процесів; висока вартість і тривалі терміни впровадження.

Висновки. Управлінський облік займає одне із провідних місць в системі управління кожним підприємством. Однак даний сегмент управлінської діяльності принесе найбільший ефект, якщо він буде вдало вмонтований в автоматизовану систему управління конкретного підприємства. Будучи інтегрованим з іншими модулями, серед яких фінансовий облік, податковий облік, фінансовий аналіз, виробництво, реалізація, маркетинг, він зможе у повному обсязі виконувати поставлені перед ним завдання.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Атамас П.Й. Управлінський облік: навч. посіб. / П.Й. Атамас. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 440 с.
2. Бухгалтерський управлінський облік / [Бутинець Ф.Ф. та ін.]. – Житомир: ПП «Рута», 2005.
3. Голов С.Ф. Управлінський облік: підручник / С.Ф. Голов. – 4-те вид. – К.: Лібра, 2008. – 704 с.
4. Лень В.С. Управлінський облік: навч. посіб. / В.С. Лень. – К.: Знання-Прес, 2006. – 317 с.
5. Нападовська Л.В. Управлінський облік: підручник для студ. вищ. навч. закл. / Л.В. Нападовська. – К.: Книга, 2004. – 544 с.

Надійшла до редколегії 15.12.2010

І.В. Троц*Хмельницький національний університет***ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ БАНКРУТСТВА ТА ПРИЧИНИ
ЙОГО ВИНИКНЕННЯ У СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ**

У статті досліджені підходи щодо визначення банкрутства, наведені та охарактеризовані його основні види, а також проаналізовані і згруповані чинники, що зумовлюють виникнення банкрутства підприємства у сучасних умовах розвитку.

Ключові слова: банкрутство, види банкрутства, зовнішні та внутрішні чинники банкрутства підприємства.

В статье исследованы подходы к определению банкротства, приведены и охарактеризованы его основные виды, а также проанализированы и сгруппированы причины, обуславливающие возникновение банкротства предприятия в современных условиях развития.

Ключевые слова: банкротство, виды банкротства, внешние и внутренние факторы банкротства предприятия.

The article explores approaches of definition of bankruptcy, the main types of bankruptcy are outlined and described, the causes of bankruptcy in the modern conditions of development are analyzed and grouped.

Key words: bankruptcy, types of bankruptcy, external and internal factors of bankruptcy of enterprise.

За сучасних умов розвитку економіки рівень збанкрутілих підприємств невідомо зростає. Неплатоспроможність, збитковість, криза платежів і як наслідок банкрутство є сьогодні характерними для більшості українських підприємств. Саме тому питання банкрутства є досить актуальним у сучасних умовах розвитку.

Аналіз основних досліджень і публікацій показав, що навколо проблеми банкрутства зосереджена значна увага багатьох науковців. Питання банкрутства підприємства досліджували такі сучасні науковці, як Базилінська О.Я. [1], Ларіонова К.Л. [5], Подольська В.О. [9], Шморгун Н.П. [12], Яблонська А.С. [13] та інші. Досить детально питання банкрутства вивчав Терещенко О.О. [10]. Однак, незважаючи на це, проблема банкрутства не втрачає актуальності і має багато не розглянутих питань і потребує подальшого дослідження та розвитку. А саме, потребує уточнення понятійний апарат та проблеми питання визначення ймовірності банкрутства підприємства шляхом ідентифікації основних чинників, що зумовлюють його виникнення.

Метою роботи є дослідження існуючого понятійного апарату щодо питання банкрутства, характеристика видів банкрутства та виділення основних причин, що його зумовлюють у сучасних умовах розвитку.

Поставлена мета обумовлює вирішення наступних завдань:

- дослідити та уточнити понятійний апарат щодо питання банкрутства у економічному та юридичному розрізі;
- визначити основні види банкрутства підприємства та їх основні характеристики;
- проаналізувати та охарактеризувати основні фактори та причини виникнення кризових явищ, що ведуть до неплатоспроможності та банкрутства підприємства.

У практиці розвитку країн із ринковою економікою банкрутство виступає як механізм регулювання та саморегулювання економіки і, насамперед, дотримання виконання зобов'язань суб'єктами господарювання. Банкрутство як елемент ринкових відносин стало реальністю і сучасної української економіки [9, с. 157].

Аналіз економічної літератури показав, що *існують різні підходи щодо визначення поняття банкрутства*. Взагалі, поняття «банкрутство» – італійського походження. У дослівному розумінні банкрутство означає відмову громадянина або фірми сплачувати за власними борговими зобов'язаннями через брак коштів. Асоціативно це пов'язують більшою мірою з фінансовими установами, банками. Однак в умовах ринку банкрутом може виявитися будь-яка виробнича система [8, с. 10].

Шеремет А.Д. під банкрутством суб'єкта господарювання розуміє його нездатність фінансувати поточну операційну діяльність і погасити термінові зобов'язання. Автор зазначає, що банкрутство є наслідком розбалансованості економічного механізму відтворення капіталу суб'єкта господарювання, результатом його неефективної цінової, інвестиційної і фінансової політики.

Білоліпецький Н.П. дає визначення банкрутства суб'єкта господарювання, як його крах, викликаний технічною або фізичною нездатністю суб'єкта господарювання погасити взяті на себе фінансові зобов'язання. Банкрутство суб'єкта господарювання – це стан, коли реальна ринкова вартість активів фірми нижче суми їх зобов'язань.

На думку Скворцова М.М., банкрутство означає фінансову неспроможність підприємства, що виявляється в перевищенні витрат на виробництво продукції над виторгом від її реалізації [9, с. 158].

За Шморгуном Н.П. банкрутство (фінансовий крах) (bankruptcy) – це документально підтверджена нездатність суб'єкта господарювання платити за своїми зобов'язаннями і фінансувати основну поточну діяльність у зв'язку з відсутністю коштів. Такий стан підприємства, на думку автора, свідчить про погіршення всіх показників, що визначають його фінансову стійкість [12, с. 88].

Базілінська О.Я. визначає банкрутство (Bankruptcy) як неспроможність підприємства платити за своїми борговими зобов'язаннями та виконувати зобов'язання перед бюджетом [1, с. 200].

Отже, як бачимо, банкрутство є складним процесом, його можна охарактеризувати з різних сторін – юридичної, управлінської, організаційної, фінансової тощо. Саме тому нами було згруповано основні підходи щодо визначення поняття банкрутства у юридичному та економічному аспектах, які представлені в табл. 1.

Таблиця 1. Основні підходи щодо визначення поняття банкрутства у юридичному та економічному аспектах

Визначення поняття		Джерело інформації, автор
Юридичний аспект	Банкрутство – це нездатність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів інакше як через застосування визначеної судом ліквідаційної процедури	Господарський Кодекс України (ст.209) м.Київ, 16 січня 2003 року N 436-IV [2]
	Банкрутство – визнана арбітражним судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури	Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом (Про банкрутство)» (ст.1) м. Київ, 14 травня 1992 року N 2343-XII [3]
	Банкрутство – це неспроможність юридичної особи – суб'єкта підприємницької діяльності у встановлений строк задовольнити вимоги кредиторів, повернути кредити банку та забезпечити обов'язкові платежі до бюджету	Методичні рекомендації НБУ щодо застосування комерційними банками Закону України "Про банкрутство" (п.2) від 21.07.94р. N 23012/105 [6]

Продовження табл. 1

Визначення поняття		Джерело інформації, автор
Юридичний аспект	Банкрутство – неспроможність підприємства платити за своїми борговими зобов'язаннями, що може бути зумовлена конкуренцією, некомпетентним управлінням, біржовими спекуляціями тощо	Методичні рекомендації Центральної спілки споживчих товариств України з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств (розд.2) 28.07.2006 [7]
	Банкрутство – це одна із юридичних підстав ліквідації підприємства, яка виявляється у неспроможності суб'єкта підприємницької діяльності задовольнити у встановлений для цього термін пред'явлені йому кредиторами вимоги і виконати зобов'язання перед бюджетом	Яблонська А.С. [13]
	Банкрутство – встановлена господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність, і задовольнити визнані судом вимоги кредиторів він здатний лише через застосування ліквідаційної процедури	Філімоненков О. С. [11]
Економічний аспект	Банкрутство підприємств – це наслідок глибокої фінансової кризи, система заходів щодо управління якою не дала позитивних результатів	Терещенко О.О. [10]
	Банкрутство (дослівно з італійс.) – відмова громадянина або фірми сплачувати за власними борговими зобов'язаннями через брак коштів	Пепа Т.В. [8]
	Банкрутство – це нездатність суб'єкта господарювання фінансувати свою поточну операційну діяльність і погасити термінові зобов'язання	Шеремет А.Д. [9]
	Банкрутство суб'єкта господарювання – це крах, викликаний технічною або фізичною нездатністю суб'єкта господарювання погасити взяті на себе фінансові зобов'язання	Білоліпецький Н.П. [9]
	Банкрутство означає фінансову неспроможність підприємства, що виявляється в перевищенні витрат на виробництво продукції над виторгом від її реалізації	Скворцов М.М. [9]
	Банкрутство (фінансовий крах) (bankruptcy) – це документально підтверджена нездатність суб'єкта господарювання платити за своїми зобов'язаннями і фінансувати основну поточну діяльність у зв'язку з відсутністю коштів	Шморгун Н.П. [12]
	Банкрутство (Bankruptcy) – це неспроможність підприємства платити за своїми борговими зобов'язаннями та виконувати зобов'язання перед бюджетом	Базилінська О.Я. [1]

На думку автора, в табл. 1 наведені визначення, які найбільш точно і глибоко характеризують поняття банкрутства і найкраще відображають його сутність. В цілому можна констатувати – процедура банкрутства є кінцевою стадією невдалого функціонування підприємства.

Різні погляди також виникають у різних авторів [1; 9; 12] щодо виділення основних видів банкрутства. Так, Шморгун Н.П. [12] виокремлює серед **основних видів банкрутства** лише три види, а саме – випадкове, навмисне, необережне. Характеристика даних видів банкрутства та причини їх виникнення представлені в табл. 2 [12, с. 88].

Отже, за Базилінською, *приховане банкрутство* виникає у випадку навмисного приховування факту стійкої фінансової неспроможності підприємства та пов'язаного з цим подання недостовірної інформації кредиторам, державним органам, іншим зацікавленим особам; а *умисне банкрутство* – це свідоме доведення підприємства до стійкої фінансової неспроможності. Також, автор розглядає *фіктивне*

банкрутство як результат свідомого поширення підприємством інформації щодо своєї фінансової неспроможності, щоб ухилитися від оплати зобов'язань [1, с. 200].

Таблиця 2. Основні види банкрутства

Вид банкрутства	Причини банкрутства
Випадкове	Наслідок надзвичайних обставин (стихійні лиха, військові дії), політична нестабільність, економічна криза (загальний спад виробництва, банкрутство боржників і т.д.)
Навмисне	Результат спеціального приховування власного майна з метою несплати боргів кредиторам
Необережне	Результат неефективної роботи, проведення ризикованих операцій

Подольська О.Я. розрізняє наступні види банкрутства підприємства: реальне, фіктивне, технічне, навмисне, які наведені нижче на рис. 1 [9, с. 159].

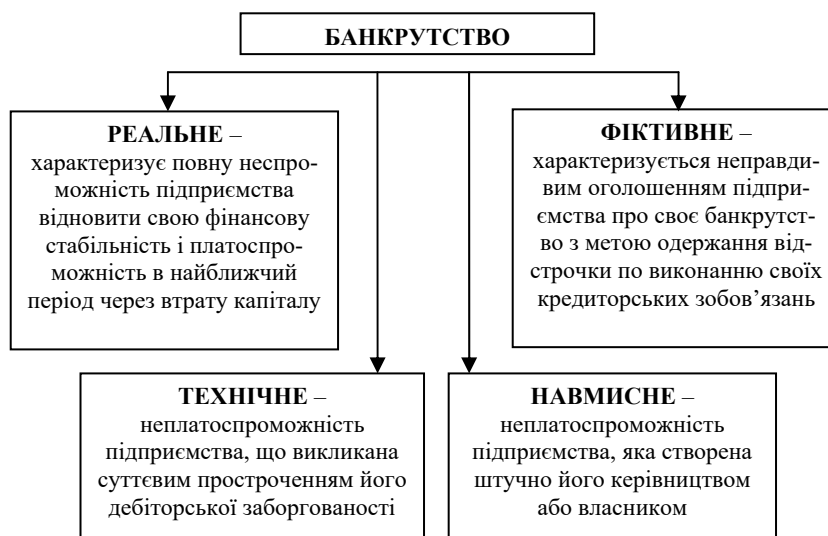


Рис. 1. Види банкрутства підприємства

Отже, як бачимо з рис.1, Подольська О.Я. виділяє ще два види банкрутства, відмінних від тих, що були запропоновані попередніми авторами.

Таким чином, проаналізувавши можливі види банкрутства підприємств, що наводяться різними авторами, можемо дійти висновку, що вид банкрутства безпосередньо залежить від істинної причини його виникнення, і відповідно до неї й ідентифікується той чи інший вид банкрутства. Визначення виду банкрутства є важливим не лише для його економічної оцінки. Воно також має правовий характер, оскільки поняття «фіктивне банкрутство» та «навмисне банкрутство» застосовуються в кримінальному праві України, і саме за ці види банкрутства власник підприємства несе кримінальну відповідальність (стаття 156 Кримінального кодексу України) [4].

Особливої уваги потребує детальне вивчення причин виникнення банкрутства, що у свою чергу, допомогло б у розробці конкретних шляхів недопущення банкрутства. Це є вкрай необхідним, особливо в сучасних умовах, оскільки на сьогодні більшість українських підприємств характеризується майже однаковим колом

проблем. Серед останніх найбільш поширеними є: зміна економічного середовища, в якому вони існують; втрата традиційних ринків збуту власної продукції; зміна системи планування, яка призводить до порушення ритмічності виробничої діяльності; нестабільність правового поля.

Як зазначено Базилінською О.Я., за умов ринкової економіки підприємства постійно перебувають під впливом несприятливих внутрішніх і зовнішніх чинників, які можуть призвести до недостатності активів у ліквідній формі та банкрутства [1].

Всі автори, які розглядали питання банкрутства підприємств, поділяють фактори (причини) виникнення банкрутства на зовнішні (екзогенні) і внутрішні (ендогенні). Після проведення порівняльного аналізу щодо визначення основних чинників банкрутства, що виділяють сучасні автори [1; 5; 9–10; 12], всі вони були згруповані в табл. 3.

Таблиця 3. Основні фактори (причини) виникнення банкрутства

Автор	Зовнішні чинники	Внутрішні чинники
Подольська В.О. [9]	- спад виробництва; - збільшення кількості збиткових підприємств; - неплатоспроможність підприємств-партнерів; - політична нестабільність держави; - недосконалість законодавства; - високий рівень податків; - структура та рівень добробуту населення; - розмір і структура споживання; - платоспроможний попит населення; - посилення міжнародної конкуренції; - банкрутство боржників підприємства; - загальний розвиток науки і техніки; - рівень технологій тощо	- дефіцит власних оборотних активів; - недосконалість механізму ціноутворення; - бездіяльність юридичних служб підприємства; - відсутність контролю за договірними відносинами; - значна питома вага непродуктивних витрат; - зростання дебіторської та кредиторської заборгованості; - неефективне використання ресурсів; - збільшення витрат; - збиткова діяльність підприємства та ін.
Базилінська О.Я. [1]	- макроекономічна нестабільність; - значний рівень інфляції; - криза окремої галузі; - сезонні коливання; - посилення монополізму на ринку; - дискримінація підприємства органами влади та управління; - погіршення криміногенної ситуації тощо	- неефективність операційної, інвестиційної та фінансової діяльності; - низька якість менеджменту; - низький рівень кваліфікації персоналу; - блокування інновацій та раціоналізаторства; - нерозвинутість фінансового контролінгу тощо
Терещенко О.О. [10]	- зміна кон'юнктури в економіці в цілому; - зменшення купівельної спроможності населення; - нестабільність господарського та податкового законодавства; - нестабільність фінансового та валютного ринків; - посилення конкуренції в галузі; - політична нестабільність у країні місцезнаходження підприємства або в країнах підприємств – постачальників сировини (споживачів продукції); - конфлікти між засновниками (власниками)	- дефіцит в організаційній структурі; - недоліки у виробничій сфері; - прорахунки в галузі постачання; - низький рівень маркетингу; - втрата ринків збуту продукції. - дефіцит у фінансуванні

Продовження табл. 3

Автор	Зовнішні чинники	Внутрішні чинники
Шморгун Н.П. [11]	- кризовий стан економіки: інфляція, загальний спад виробництва, нестабільність фінансової системи, зростання цін на ресурси; - зміна кон'юнктури ринку; - неплатоспроможність та банкрутство партнерів; - жорстка фіскальна політика держави (високий рівень податків). - нестабільна політична ситуація в країні; - зміна зовнішньоекономічної політики держави; - антимонопольна політика держави; - недосконаленість законодавства тощо; - зміна чисельності та складу населення; - рівень та структура споживання; - життєвий рівень та платоспроможність населення; - стихійне лихо, тощо	- низький рівень техніки, технології; - виробництво неконкурентоспроможної продукції; - низький рівень організації виробництва; - зниження ефективності використання виробничих ресурсів, виробничих потужностей; - створення понаднормових залишків запасів; - уповільнення обігу капіталу, створення його дефіциту, - використання позик на не вигідних умовах, - збільшення фінансових витрат; - зниження показників рентабельності; - погана якість клієнтури підприємства, що платить із запізненням, або не платить і веде до ланцюгового банкрутства; - відсутність портфеля замовлень, що веде до зменшення обсягів реалізації, грошового потоку, зростання кредиторської заборгованості; - швидке та непланове розширення діяльності

Отже, як бачимо з табл. 3, як зовнішніх, так і внутрішніх чинників, що призводять до виникнення банкрутства підприємства, є дуже багато, тому, на думку автора, їх слід об'єднати в означені нижче групи. Зовнішні причини виникнення банкрутства можна загалом об'єднати у такі групи факторів як: економічні, політичні, демографічні, природні. Щодо внутрішніх причин виникнення банкрутства, найбільш доцільним автор вважає їх наступне групування: виробничі фактори, фактори з управління, планування, організації та контролю.

Ларіонова К.Л. і Капінос Г.І. [5] виокремили фактори неплатоспроможності, що характерні саме для українських підприємств, які детально представлені на рис. 2 [5, с. 54].

За даними рис. 2 видно, що сьогодні існує значна кількість факторів неплатоспроможності, і розглядати їх слід з врахуванням не лише внутрішніх, але і зовнішніх загроз, що **дасть можливість оцінити реальний стан підприємства і взяти всі можливі контрзаходи по ліквідації негативних факторів і запобіганню банкрутству.**

В результаті проведеного дослідження можемо дійти висновку, що сьогодні існує значна кількість причин, що можуть спровокувати виникнення банкрутства підприємства, які детально розглянули Базилінська О.Я. [1], Подольська О.В. [9], Терещенко О.О. [10], Шморгун Н.П. [12] та ін. У сьогоднішніх умовах для ефективного функціонування на ринку необхідно керувати впливом факторів не тільки внутрішніх, але й зовнішніх.

Від керівника, менеджера залежить життєздатність підприємства. Тому менеджер зобов'язаний вміти виявляти основні фактори, що впливають на організацію.

Він повинен знайти і запропонувати найбільш раціональні способи реагування на зовнішні ризики, обумовлені невизначеністю зовнішнього середовища. Чим більше виявлено неясностей, тим більший ризик, тим складніше приймати ефективні рішення.

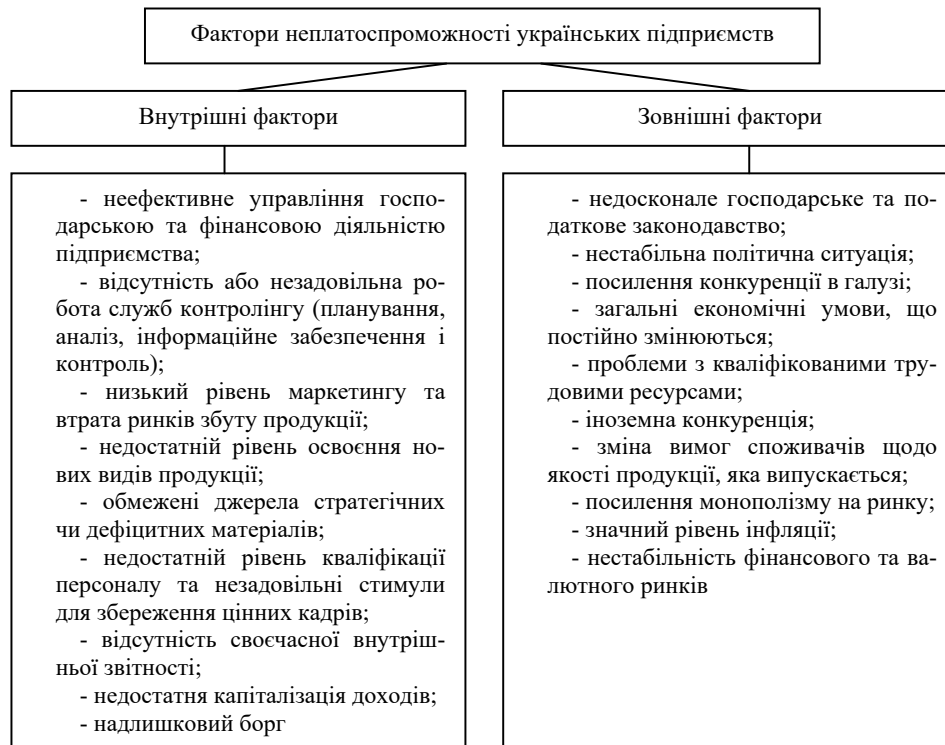


Рис. 2. Основні фактори неплатоспроможності українських підприємств

Слід відзначити, що виходячи з вищевказаного, *прогнозування банкрутства стає першочерговою необхідністю, що дасть можливість виявити основні проблеми і недоліки в роботі підприємства, а також врахувати вплив різноманітних зовнішніх чинників, і в результаті спрогнозувати ймовірність банкрутства і вжити заходів для його уникнення.*

У зв'язку з цим автором визначено перспективи досліджень в контексті зазначених проблем, що дасть змогу продовжити дослідження питання попередження та прогнозування банкрутства підприємств. Важливо відзначити, що для підприємства важливо вчасно виявити «хворобу», встановити правильний діагноз, зрозуміти причини негараздів і наслідки.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Базілінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посіб. / О.Я. Базілінська. – К.: ЦУЛ, 2009. – 328 с.
2. Господарський Кодекс України, 16 січня 2003 року N 436-IV зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>
3. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його

- банкрутом» (Про банкрутство), 14 травня 1992 року N 2343-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2343-12>
4. Кримінальний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2341-14>
 5. Ларіонова К.Л., Капінос Г.І. Аналіз особливостей та сучасного розвитку інституту банкрутства та фінансового оздоровлення суб'єктів господарювання Хмельницької області / К.Л. Ларіонова, Г.І. Капінос // Вісник Хмельницького національного університету – 2006. – № 4. – ТЗ. – С. 50–55.
 6. Методичні рекомендації Національного банку України щодо застосування комерційними банками Закону України «Про банкрутство» від 21.07.94р. N 23012/105 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?code=v_105500-94
 7. Методичні рекомендації Центральної спілки споживчих товариств України з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств 28.07.2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=n0005626-06>
 8. Пепа Т.В. Управління фінансовою санацією підприємств: навч. посіб. / Т.В. Пепа, В.О. Федорова. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 440 с.
 9. Подольська В.О. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / В.О. Подольська, О.В. Яріш. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.
 10. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посіб. / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2004. – 412 с.
 11. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств: навч. посіб. / О.С. Філімоненков. – 2-ге вид., переробл. і доп. – К.: МАУП, 2004. — 328 с.
 12. Шморгун Н.П. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Н.П. Шморгун, І.В. Головка. – К.: ЦНЛ, 2006. – 528 с.
 13. Яблонська А.С. Дільність арбітражних керуючих: нормативне врегулювання та необхідність законодавчого вдосконалення [Електронний ресурс] / А.С. Яблонська. – Режим доступу: <http://www.minjust.gov.ua/?do=d&did=4793&sid=comments>

Надійшла до редколегії 06.05.2011

УДК 316.74:659.1

О.І. Щерба

Українська академія друкарства, м. Львів

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕКЛАМНОГО ПОВІДОМЛЕННЯ В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ДОВІРИ ДО ЕКСПЕРТА

У статті розглянуто емпіричні дослідження залежності ефективності рекламного повідомлення від експерта, що його надає, а також вплив довіри до повідомлення на формування відношення до нового продукту у споживачів і зрозуміння ними змісту повідомлення. Проаналізовано також вплив експерта на поведінку людей в залежності від самоспостереження, рівня догматизму та заангажованості споживачів.

Ключові слова: поведінка споживача, експерт, рекламне повідомлення, довіра споживачів.

В статье рассмотрено эмпирические исследования зависимости эффективности рекламного сообщения от эксперта, подающего его, а также влияние доверия к сообщению на формирование отношения к новому продукту у потребителей и понимание ими содержания сообщения. Проанализировано также влияние эксперта на поведение людей в зависимости от самонаблюдения, уровня догматизма и заангажированности потребителей.

Ключевые слова: поведение потребителя, эксперт, рекламное сообщение, доверие потребителей.

This article describes empirical researches concerning dependence between effectiveness of advertisements and expert presenting it. Influence of trust to presenting expert on formation of recipient's attitude to new product has been analyzed. Influence of presenting expert on consumer behavior has been analyzed. Dependence of this influence from recipient's introspection and dogmatism level has been also analyzed.

Key words: consumer behavior, expert, advertisement, consumer's trust.

Процес купівлі займає центральне місце у поведінці споживачів. Дослідження показують, що споживачі лише в невеликій мірі ангажуються в пошук інформації перед купівлею. Так відбувається великою мірою через обмежену інформаційну місткість людини, а також з погляду економії часу при набутті інформації. Складним є співвідношення між пошуком інформації і непевністю споживача. Вирішальною умовою появи в свідомості споживача проблеми вибору є ситуація, коли він бачить якусь значну розбіжність поміж існуючим і бажаним станом. Тоді говоримо про розпізнавання проблеми з прийняття рішення. Це призводить до пошуку інформації про доступні продукти, про характеристики цих продуктів, про місце купівлі і т.д. Процес пошуку такого типу інформації реалізується різними шляхами, – через знайомих, родичів, самі магазини, спеціальні споживчі звіти і інтернет-сторінки. Важливим джерелом отримання інформації також є рекламне повідомлення.

В сучасних умовах питання актуальності реклами загострює той факт, що більшість українських підприємств в останні роки опинилися перед серйозними проблемами у сфері збуту. Падіння обсягів продажу, зниження рентабельності виробництва, скорочення частки ринку аж до повної його втрати, надмірне використання товарообмінних операцій – це далеко не повний перелік взаємопов'язаних негараздів, що супроводжують сферу збуту навіть тих підприємств, які ще вчора здавалися успішними.

Останніми роками в Україні помітні суттєві кількісні зміни в бік збільшення рекламних звернень. Це свідчить про необхідність якісно нового підходу до розуміння напрямів впливу складових компонентів цього середовища на свідомість як індивідуального споживача, так і всієї цільової групи. А це, в свою чергу, дає можливість говорити про зміну сприйняття споживачем каналів рекламного впливу, через який його атакують не окремо, а сумісно, утворюючи єдине рекламне

середовище. І, відповідно, актуальною стає проблема пошуку нових методів впливу на отримувачів рекламної інформації [1, с. 62].

Запропоновані емпіричні дослідження стосуються ефективності реклами. Серед чинників переконувальної комунікації важливим є експерт, що надає рекламне повідомлення, дослідження довіри до якого, а також чинники, які впливають на неї, ми і розглянемо зараз.

С. Ретнешвар і Шейлі Чейкен [2, с. 52–62] досліджували вплив довіри до експерта, що надає повідомлення і розуміння змісту повідомлення на формування відношення до нового продукту. Досліджуванам 110 особам було представлено в формі брошури опис і вигляд сучасного олівця, інформуючи, що продукт отримав американський патент, подано номер патенту і окреслено продукт як стандартний. Половина осіб була поінформована, що винахідник є професором вузу, котрий вже має багато патентів, опублікував також багато книг зі своєї спеціальності. Другій половині представлено винахідника як торговця нерухомістю, без жодних успіхів у сфері опатентування нових винаходів. Розуміння повідомлення було узалежнено від тривалості його експозиції, тобто 20 секунд або 2 хвилин. У випадку 20 секунд піддослідні не були в змозі досконало ознайомитися з брошурою і розуміння повідомлення було низьке. У випадку 2 хвилин розуміння повідомлення було високе.

Отримані результати вказують, що вплив експерта у сфері винаходів спричинював до більш позитивного відношення до продукту навіть тоді, коли розуміння повідомлення було низьке. До того ж, особи з низьким розумінням тексту більше роздумували про експерта, що подав повідомлення, а менше брали до уваги інформацію про продукт. Відношення тих осіб формувалося більше під впливом професіоналізму експерта і власного заангажування у розмірковування про нього, ніж завдяки власним міркуванням про продукт. Взагалі стверджено, що збільшення розуміння повідомлення спричинило зменшення переконувального впливу професійного експерта.

Інформуючи про потенційно можливі появи нових товарів на ринку, реклама не формує стандарти споживання, а підводить потенційного споживача до думки про можливість позбутися звичних стереотипів у споживанні. Науково виважена інформація про здатність майбутнього товару задовольнити такі потреби споживача, які ще не знаходили повного задоволення, допомагає людині на основі рекламного повідомлення формувати мотиви вибору майбутньої покупки.

Довіра в рекламі ґрунтується на сприйманні інформації як „своєї” і може інтерпретуватися, з одного боку, як знайомий світ, в якому мешкають, а з іншого – пізнаватися з першого погляду. Інтерпретація таких стереотипів як „своїх” викликає довіру до них, і таким чином формує інтерес, потребу, провокує відгук, тобто те, до чого прагне реклама та її творці, підвищуючи її ефективність і потребу у ній. Автентичність рекламної інформації є обов’язковим елементом, тому що автентичність в рекламі – підстава довіри до неї, підстава її майбутньої репутації, а отже, її майбутнього розвитку [3, с. 40–41].

Ч. Мурман, Р. Дішпанде і Дж. Зальтман [4, с. 81–101] досліджували, які чинники впливають на довіру менеджерів до інформації, подану через досліджувачів ринку. Виявилось, що довіра зростає, коли дослідники характеризуються зінтегрованою особистістю, тактом, щирістю, є професіоналами і мають подібні погляди з піддослідними менеджерами. Вплив досліджувачів ринку зростає, коли вони пояснюють сумніви, пов’язані з результатами досліджень, показують маркетингове застосування результатів, трактують результати як секретні і подають їх у відповідний час.

Дослідженнями мови і мовлення, на базі чого і створюються рекламні звер-

нення, є теж важливим аспектом при виробництві рекламного продукту і виборі експерта, який його донесе до споживачів.

Цікавим виявляється такий факт, що використання певних слів у мові експерта, і навіть просто зміна порядку слів, за твердженням психолінгвістів, “відключає” свідомість споживача від аналізу звернення. Якщо взяти до уваги звуковий рекламний текст, то важливо відзначити закономірність, виявлену вченими, які вважають, що люди схильні більше довіряти експерту, темп мови якого вищий за середній. Швидка мова ускладнює обробку й аналіз інформації свідомістю і це приводить до її прямого запам’ятовування на підсвідомому рівні [5, с. 30].

К. Де Боно і Р. Херніш [6, с. 541–546] досліджували, чи залежить вплив експерта на поведінку людей від самоспостереження. В експерименті брали участь особи з високим і низьким рівнем самоспостереження. Особи з високою потребою суспільного схвалення є більш суспільно спрямованими, ніж особи з низькою позицією на шкалі самоспостереження. Припускалося, що в залежності від рівня самоспостереження може виступити різна сприйнятливості до впливу експерта. Особам, які брали участь в дослідженнях, було представлено повідомлення, в якому експерт подавав аргументи сильні або слабкі. Виявлено, що особи з високою позицією на шкалі самоспостереження проявляли тенденцію до згоди з експертом, незалежно від сили аргументів. Особи з низькою позицією на шкалі самоспостереження проявляли тенденцію до згоди з експертом лише тоді, коли він наводив сильні аргументи. Отже, поведінка осіб з високою позицією на шкалі самоспостереження виконує функцію суспільного пристосування індивіда. У випадку, коли експерт є достовірний, ті особи мають тенденцію до зміни своєї поведінки. Поведінка осіб з низькою позицією на шкалі самоспостереження виконує ціннісно-експресійну функцію. Зміна переконань настає у них в момент, коли інформація є важлива, незалежно від того, хто її подає.

В дослідженнях Де Боно і Клаудіна Кляйна [7, с. 167–173] верифіковано вплив експерта на поведінку досліджуваних в залежності від рівня догматизму. Згідно з Рокічем, догматизм є особистісною предиспозицією до конвенційного мислення, дії та нетолерантної поведінки. Догматизм відіграє роль у реакції на контраргументи, подані експертами, які різняться рівнем професіоналізму. Цілком догматичні особи мають тенденцію до поведінки, яка виникає з інформації з авторитетних джерел. На противагу їм, особи з низькою рівнем догматизму є рецептивно орієнтовані на нову і новаторську інформацію. Згідно з характеристикою догматизму, особи з високим догматизмом повинні опиратися більше на інформацію від експерта як вказівку про важливість повідомлення, ніж опрацьовувати інформацію систематично. В дослідженнях взяло участь 203 студенти невеликого американського коледжу, які відрізнялися рівнем догматизму. Цим особам подано думку, якої вони не поділяли, а саме, що система теперішнього семестру є кориснішою від попереднього семестру. Автором цієї думки, поданої частині піддослідних, був професор з Гарвардського університету. Він був представлений як дослідник різних типів академічних семестрів і автор публікацій та книг на дану тему. Іншим піддослідним автор думки був представлений як молодіжний представник локального вузу. Обидві думки містили сильні або слабкі аргументи. Після вислуховування даної інформації піддослідні давали власну оцінку семестру. Результати аналізувалися за допомогою моделі аналізу варіацій ANOVA.

Було виявлено, що особи, які слухали сильні аргументи, проявляли прихильніше ставлення до розкладу семестру, ніж особи, які слухали слабкі аргументи. Результати підтвердили переконання, що рівень професіоналізму експерта має різний

вплив на осіб з високим і низьким догматизмом. Особи з високим догматизмом використовували інформацію про професіоналізм експерта як вказівку до сприймання повідомлення як важливого. Переконувальний вплив на них мають повідомлення, виголошені експертами, незалежно від сили аргументів, які вони використовують. Результати вказують, що особи з високим догматизмом не в стані або не хочуть диференціювати силу аргументів, що використовуються через експертів з високим професіоналізмом, але здатні диференціювати силу аргументів тоді, коли експерт не є професіоналом. За таких умов люди перетворюють повідомлення більш систематичним способом і підпадають під вплив сильних аргументів. Особи з низьким рівнем догматизму не користуються інформацією про важливість експерта, а аргументи перетворюють систематичним способом. Особи з низьким догматизмом підпадають впливові сильних аргументів, незалежно від професіоналізму експерта.

Аргументи “за” і “проти” – це ще один можливий важіль дії на аудиторію. Як краще побудувати повідомлення, чи враховувати в ньому лише докази “за” чи варто вказати й на аргументи “проти”? Проведені експерименти (першими їх провели американці перед війною з Японією, коли виникла необхідність переконати свою армію у складності бойового завдання) показали, що якщо впливати на аудиторію з низьким рівнем освіти, то краще працювати лише з аргументами “за”. Якщо ж аудиторія складається з освічених людей, то для них краще вказати і на аргументи “проти”. Таке повідомлення буде виглядати набагато переконливіше [8, с. 122].

Є ще один важливий аспект вживання повідомлення з двома видами аргументів. Воно виступає в ролі, подібної до медичної прививки. Людину, яка отримала таке повідомлення, вже складніше переконати в протилежному. Експерименти засвідчили, що, наприклад, після отримання протилежно “зарядженого” повідомлення у випадку одноаргументованого попереднього повідомлення збереглася точка зору лише у 2% аудиторії, тоді як у випадку двоаргументованого попереднього повідомлення точка зору збереглася у 67% [8, с. 122].

Цікаві дослідження над ефективністю центральних і периферійних процесів в переконуванні, в залежності від заангажованості споживачів, провели Р.Е. Петті, Дж. Т. Качіоппо і Р. Голдман [9, с. 847–855] з Університету Міссурі-Колумбія. В дослідженнях верифіковано дві гіпотези. Перша, яка стосується центральних процесів переконування, припускала, що якість аргументів, презентованих в рекламі, має більший вплив на поведінку по відношенню до марки у осіб з високим, ніж з низьким рівнем заангажованості. Друга гіпотеза, яка стосується периферійних процесів переконування, припускає, що довіра до експерта, котрий подає повідомлення, має більший вплив на поведінку у споживачів з низьким, ніж з високим рівнем заангажованості.

У дослідженні взяло участь 160 студентів Університету Міссурі-Колумбія. Досліджувані були поділені на групи, в залежності від заангажованості (висока або низька), сили аргументів (сильні або слабкі) і типу периферійних вказівок (висока довіра або її відсутність). Для проведення експерименту було підготовлено дві брошури. Перша містила рекламні стимули, які були рекламами відомих і невідомих шампунів, бритв для гоління, серед яких була важлива для дослідження вигадана марка бритв “Edge”. Друга брошура містила мірило ефективності реклами. У двох місцях даної рекламної брошури було застосовано маніпуляцію заангажуванням. На обкладинці учасникам дослідження було запропоновано подарунок. Також для створення умов високого заангажування подавалася інформація, що вигадана марка бритв буде тестуватися на території міста Міссурі-Колумбія.

Піддослідні з групи осіб з низьким рівнем заангажованості були поінформовані, що продукт на даний час не є доступний в їхньому регіоні. В умовах високої довіри експерт був представлений як професійний спортсмен. В умовах низької заангажованості експерт був незнайомим мешканцем міста в Каліфорнії.

Після огляду рекламної брошури піддослідні отримали завдання поррахувати всі категорії продуктів, побачені в рекламі і пригадати собі назви марок продуктів в кожній категорії. Згодом досліджувані особи відповідали на питання, які стосувалися марок продуктів, побачених в рекламі, серед яких знаходилися питання про вигадану марку бритв для гоління. Питання були про тенденції до купівлі цих бритв у майбутньому, а також загальне враження про них. Ця інформація була підставою до оцінювання поведінки стосовно продукту.

Були отримані цікаві результати. По-перше, особи з високим рівнем заангажування були більш недовірливі стосовно бритв. По-друге, досліджувані особи більше любили продукт, коли застосовувалися переконувальні аргументи, ніж у випадку аргументів видимої доцільності. По-третє, досліджувані більше любили продукт, коли він рекламувався через знаного спортсмена, ніж через пересічного мешканця міста в Каліфорнії.

Досліджувався також взаємовплив таких змінних, як заангажування споживачів і риси характеру експерта. Виявлено, що риси характеру експерта мали вплив на поведінку стосовно продукту лише в групі споживачів з низьким рівнем заангажування. Досліджувані особи мали більшу тенденцію до купівлі продукту, коли подані аргументи були сильні, ніж коли були слабкі. На цю тенденцію мав вплив вид аргументів, але не мала впливу наявність довіри до експерта.

Запропоновані дослідження вказують, що хоча інформаційний контекст реклами може бути важливим чинником виникнення ставлення до продукту за певних умов, за інших обставин такі риси, як довіра чи популярність експерта, можуть бути навіть важливішими. Коли реклама концентрується на продукті з низьким заангажуванням, популярність експерта має вплив на ставлення до продукту. Коли реклама стосується продукту з високим заангажуванням, вирішальний вплив на творення ставлення має переконувальна сила інформації про продукт. Згідно з моделлю виробленої імовірності в умовах помірного заангажування отримувача, експерт, що подає інформацію, не функціонує як простий вказівник, але і не є ігнорований (як при високому заангажуванні), і допомагає у формуванні ставлення споживачів до повідомлення.

Х.С. Кельман, С.І. Ховланд [10] пропонували піддослідним переконувальне повідомлення, котре подавалося через експерта, який викликав довіру у споживачів та через особу, котра була арештована після вживання наркотиків (низька довіра до експерта). Безпосереднім результатом цієї експериментальної процедури було більше переконання про достовірність повідомлення, переданого через експерта, довіра до якого була більшою. Однак, через три тижні переконання про високу достовірність переказу в першій групі дещо спало, а в групі, в котрій експерт був особою з низькою довірою, зросло. Цей ефект було названо *ефектом відстрочки* (sleeper effect) [11, с. 632–642; 12, с. 24–36]. Відноситься він до зростання, з плином часу, ефективності переконувального повідомлення, переданого через експерта з низьким рівнем довіри. Згідно з цією закономірністю, споживачі швидше запам'ятовують експерта, котрий надав повідомлення, ніж інформацію, передану через нього.

Як подано в презентованому дослідженні, з плином часу експерт, котрий подав повідомлення, забувається. Ця закономірність вказує на те, що зміст інформації і

частота її подання має більше значення для зміни відношення споживача, ніж контекст, в якому подається. Незважаючи на те, що навіть недостовірні джерела можуть мати переконувальну здатність, надійнішою стратегією в рекламі є використання експертів з високим рівнем довіри.

Отже, реклама не лише інформує про новинки на товарному ринку та нагадує про вже існуючі бренди, а й впливає на товарний вибір споживача, моделює його поведінку щодо вибору конкретних товарних одиниць. І важливим елементом цього моделювання виступає експерт, через якого подається реклама до споживача, підбирати якого для кожного конкретного рекламного повідомлення слід з особливою обережністю.

Бібліографічні поклики і примітки

1. Ладыженская Т. Фактор рекламной среды и некоторые аспекты его использования в усилении влияния на потребителя / Т. Ладыженская, П. Алексеев // Маркетинг и реклама. – 2000. – № 5–6. – С. 62–64.
2. Ratneshwar S. Comprehension's role in persuasion: The case of its moderating effect on the persuasive impact of source cues / S. Ratneshwar, Shelly Chaiken // Journal of Consumer Research. – 1991. – № 18 (1). – P. 52–62.
3. Лисиця Н.М. Сучасна реклама: проблема довіри / Н.М. Лисиця // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна // Соціологічні дослідження сучасного суспільства: методологія, теорія, методи. – 2000. – № 462. – С. 40–44.
4. Moorman Ch. Factors affecting trust in market research relationship / Ch. Moorman, R. Deshpande, G. Zaltman // Journal of Marketing. – 1993. – № 57 (1). – P. 81–101.
5. Непомнящий В. Социально-психологические механизмы воздействия рекламных обращений / В. Непомнящий // Маркетинг и реклама. – 2000. – № 10 (50). – С. 29–31.
6. DeBono K.G. Source expertise, source attractiveness, and the processing of persuasive information: A functional perspective / K.G. DeBono, R.J. Harnish // Journal of Personality and Social Psychology. – 1988. – № 55 (4). – P. 541–546.
7. DeBono K.G. Source expertise and persuasion: The moderating role of recipient dogmatism / K.G. DeBono, Klein Claudine // Personality and Social Psychology Bulletin. – 1993. – № 19 (2). – P. 167–173.
8. Почепцов Г.Г. Профессия: имиджмейкер / Г.Г. Почепцов. – 2-е изд., испр. и доп. – К.: ИМСО МО Украины, НВФ «Студцентр». – 1999. – 256 с.
9. Petty R.E. Personal involvement as a determinant of argument-based persuasion / R.E. Petty, J.T. Cacioppo, Goldman Rachel // Journal of Personality and Social Psychology. – 1981. – № 41 (5). – P. 847–855.
10. Mullen B. The psychology of consumer behavior / B. Mullen, C. Johnson // Lawrence Erlbaum Associates. Publishers. Hillsdale. – New Jersey, 1990.
11. Hannah D.B. Detecting and explaining the sleeper effect / D.B. Hannah, B. Sternthal // Journal of Consumer Research. – 1984. – № 11 (2). – P. 632–642.
12. Mazursky D. The effects of advertisement encoding on the failure to discount information: Implication for the sleeper effect / D. Mazursky, Y. Schul // Journal of Consumer Research. – 1988. – № 15 (1). – P. 24–36.

Надійшла до редколегії 12.05.2011

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 681.5

І.І. Бурденюк, Н.І. Черняк

Вінницький національний аграрний університет

МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ АПК РЕГІОНУ

Обґрунтована актуальність використання математичних моделей в управлінні виробничим потенціалом агропромислового комплексу регіону. Приведена послідовність прогнозування виробничого потенціалу АПК районів регіону з використанням табличного процесора Microsoft Excel, у склад якого включені макроси, написані мовою програмування Visual Basic for Application.

Ключові слова: виробничий потенціал, математичні моделі, кластерний аналіз, сплайн-прогнозування.

Обоснована актуальность использования математических моделей в управлении производственным потенциалом агропромышленного комплекса региона. Приведена последовательность прогнозирования производственного потенциала АПК районов региона с использованием табличного процессора Microsoft Excel, в состав которого включенные макросы, написанные на языке программирования Visual Basic for Application.

Ключевые слова: производственный потенциал, математические модели, кластерный анализ, сплайн-прогнозування.

The urgency of mathematical models in the management of production potential of agriculture in the region are based. Sequence of prediction of agricultural production potential areas in the region with the spreadsheet Microsoft Excel, which includes macroses written or Visual Basic for Application is a provided.

Key words: production capacity, mathematical models, cluster analysis, spline prognostication.

Формування економіки України в умовах ринкових відносин потребує використання якісно нових підходів в управлінні агропромисловим комплексом регіону (АПК). При цьому одним із важливих завдань в економіці аграрного виробництва регіону стає інтенсивне і комплексне використання наявних можливостей у рамках стратегічного управління, розв'язання якого прямо пов'язане з удосконаленням механізму управління виробничим потенціалом (ВП). Тому дослідження проблем використання виробничого потенціалу АПК регіону і методів управління ним стає особливо актуальним. Аналіз використання і прогнозування виробничого потенціалу агропромислового комплексу регіону на перспективу відносять до числа актуальних, ще недостатньо вивчених проблем управління аграрним сектором економіки.

Вагомий внесок у вивчення проблем визначення, оцінювання і вдосконалення механізму виробничого потенціалу здійснили такі вчені-економісти, як О.В. Ареф'єва, П.С. Березівський, О. Божко, В.В. Вітвіцький, В.В. Галанець, С.Л. Дусановський, А.В. Корюгін, О.М. Луцків, М.Д. Янків та інші. В їх працях визначено поняття «виробничий потенціал» та його структуру, сформульовано підходи до дослідження, наведено методи оцінки окремих компонентів і інтегральної оцінки виробничого потенціалу. Однак потребують подальшого дослідження проблеми формування математичних моделей і методів в управлінні розвитком виробничого потенціалу агропромислового комплексу регіону з використанням сучасних інформаційних технологій.

Дослідження виробничого потенціалу АПК регіону є необхідним для об'єктивного виявлення і вимірювання резервів підвищення ефективності виробництва при наявності господарських формувань різних форм власності та організаційних структур, а також для обґрунтованого регулювання економічних відносин в АПК, цілеспрямованого формування потенціалу й об'єктивного оцінювання діяльності агропромислового комплексу регіону в цілому та окремих його складових елементів. **Метою статті** є дослідження моделей та методів автоматизованого управління розвитком виробничого потенціалу АПК регіону.

Агропромисловий комплекс належить до надто ресурсномістких галузей, де використовується велика кількість трудових, матеріально-технічних, природних ресурсів. Виникає потреба в системному обґрунтуванні шляхів подальшого вдосконалення управління виробничим потенціалом агропромислового комплексу як складною відкритою інформаційно-технологічною системою в умовах інноваційних змін [4].

Аналіз особливостей функціонування агропромислового комплексу регіону показав необхідність проведення групування районів регіону за рівнем розвитку виробничого потенціалу. Для цього доцільно використати методи багатовимірного статистичного аналізу. Для одержання відносно строгого поділу об'єктів дослідження можна провести класифікацію об'єктів залежно від поставлених умов з розбиттям їх на групи. Для цього представляється цілком конструктивним використання методів кластерного аналізу, що сприятиме одержанню цілісної картини про стан та розвиток виробничого потенціалу АПК регіону.

Задача кластерного аналізу полягає в тому, щоб на підставі даних множини X розбити множину об'єктів G на m (m – ціле) кластерів (підмножин) $G_1, G_2, \dots, G_m$ так, щоб кожен об'єкт G_i належав одній і тільки одній підмножині розбиття і щоб об'єкти, що належать одному кластеру, були подібними, у той час як об'єкти, що належать різним кластерам, були різнорідними.

Розв'язком задачі кластерного аналізу є розбивки, що задовольняють деякому критерію оптимальності. Цей критерій може представляти собою деякий функціонал, що виражає рівні бажаності різних розбивок і груп, який називають цільовою функцією [1].

Для групування районів АПК регіону доцільно використати ієрархічний кластерний аналіз, що дозволяє класифікувати багатовимірні спостереження. Необхідність використання кластерного аналізу пов'язана в даному випадку і з тим, що показники ефективності виробничого потенціалу АПК регіону формуються на базі відповідних показників районів даного регіону. Виникає необхідність формування груп АПК районів із однаковими рівнями ефективності використання виробничого потенціалу АПК з ряду таких причин:

- а) відсутність повних статистичних даних з усіх змінних;
- б) різке ускладнення обчислювальних процедур при введенні в модель великого числа змінних;
- в) оптимальне використання методів регресійного аналізу вимагає перевищення числа спостережуваних значень над числом змінних не менше, ніж у 6-8 разів;
- г) прагнення до використання в моделі статистично незалежних змінних та ін.

Для виконання практичних розрахунків було використано табличний процесор Microsoft Excel, що входить до складу Microsoft Office. Завдяки широкому набору функцій табличного процесору та наявності вбудованої мови програмування Visual Basic for Application цей програмний інструментарій дозволяє дуже швидко розробляти прості та ефективні засоби автоматизації економічних розрахунків довільного рівня складності, а також швидко адаптувати їх до змін зовнішніх вимог чи наборів вихідних даних [3].

Розрахунки проводились в окремому документі Excel, до складу якого був включений написаний мовою програмування Visual Basic for Application макрос. Вхідні дані для розрахунку розташовуються на першому листі документу Excel.

Послідовність обчислень:

1. На листі 2 будується матриця нормованих значень показників з елементами

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{s_j}, \quad (1)$$

де $j = 1, 2, 3, 4$ – номер показника,

$i = 1, 2, \dots, n$ – номер спостереження;

$$\bar{x}_j = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_{ij}; \quad (2)$$

$$s_j = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_{ij} - \bar{x}_j)^2} = \sqrt{(x_{ij}^2) - (\bar{x}_j)^2}. \quad (3)$$

2. Будується масив Евклідових відстаней між кожними двома спостереженнями. Масив впорядковується за зростанням. За якості відстань між двома спостереженнями z_i і z_v використана "зважена" евклідова відстань, яка визначається за формулою:

$$\rho_{BE}(z_i, z_v) = \sqrt{\sum_l 4 w_l (z_{il} - z_{vl})^2}, \quad (4)$$

де w_l – "вага" показника; $0 < w_l \leq 1$.

3. Використовуючи масив відстаней реалізується агломеративна ієрархічна процедура кластерного аналізу. Принцип роботи ієрархічної агломеративної процедури полягає в послідовному об'єднанні груп елементів, спочатку найближчих, а потім все більш віддалених один від одного. Відстані між групами визначаються за принципом "найближчого сусіда" – тобто за відстань між кластерами приймаємо відстань між найближчими елементами цих кластерів.

4. На листі 3 будується гістограма відстаней між поєднуваними на усіх кроках агломерації кластерами. Зазвичай оптимальна кількість кроків агломерації показана на гістограмі у вигляді стрибкоподібної зміни відстані між поєднуваними кластерами. Стрибкоподібне збільшення відстані поєднання на деякому кроці алгоритму свідчить про утворення на попередньому кроці природних для даного набору вихідних даних груп – кластерів із близьких спостережень.

5. На листі 4 виводиться результат – склад кластерів.

За ознаки групування використані показники, які відображають ефективність виробничого потенціалу районних АПК та результативний показник діяльності АПК району – прибуток від реалізації продукції сільського господарства в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь.

Як правило, критерієм об'єднання стає зміна відповідної функції, яка використовується для поділу об'єктів на кластери. У даному випадку це квадрат евклідової відстані, визначений з використанням стандартизованих значень (4). Процесу групування повинно відповідати послідовне мінімальне зростання значення критерію. Наявність різкого стрибка можна інтерпретувати як характеристику числа кластерів, що об'єктивно існують у досліджуваній сукупності. Тобто на кроці, де

значення коефіцієнта збільшується стрибкоподібно, процес об'єднання в нові кластери необхідно зупинити, тому що в іншому випадку були б об'єднані класи, що перебувають на відносно великій відстані один від одного.

Беручи до уваги зростання ролі виробничого потенціалу агропромислового комплексу в створенні економічного потенціалу регіону, актуальним стає завдання створення моделей, які адекватно відображають процеси розвитку виробничого потенціалу АПК регіону. Моделі повинні бути: цілеспрямованими; повними з погляду можливостей вирішення головних завдань; надійними та достовірними; адаптивними; простими і зрозумілими користувачеві; зручними в управлінні та використанні. Перспективною є розробка економетричних моделей, тому що коефіцієнти регресії при факторах-аргументах за своєю суттю є коефіцієнтами ефективності, які зв'язують фактори з досліджуванним результативним показником [5]. Економетричні моделі полегшують обробку великих масивів інформації й оцінювання різних сценаріїв і альтернативних варіантів розвитку. Використання економетричних моделей дозволяє одержати внутрішньо-погоджені прогнози.

Математичну платформу економетричних моделей складають методи кореляційного і регресійного аналізів. Кореляційний аналіз забезпечує: вимірювання ступеня зв'язку двох чи більше змінних; відбирання чинників, що найбільш суттєво впливають на залежну змінну; віднаходження раніше невідомих причинних зв'язків (кореляція безпосередньо не розкриває причинних зв'язків між явищами, але визначає числове значення цих зв'язків та ймовірність суджень щодо їх існування). Основними засобами аналізу є парні, частинні і множинні коефіцієнти кореляції.

Регресійний аналіз дозволяє розв'язувати такі завдання:

- встановлення форм залежності між однією ендегенною та однією або кількома екзогенними змінними (додатна, від'ємна, лінійна, нелінійна). Ендегенна змінна звичайно позначається Y , а екзогенна (екзогенні), яка ще інакше називається регресором, – X ;

- визначення функції регресії. Важливо не тільки вказати загальну тенденцію зміни залежної змінної, а й з'ясувати, який був би вплив на залежну змінну головних чинників, якщо б решта (другорядних, побічних) чинників не змінювалася (перебували на середньому рівні) і були вилучені випадкові елементи;

- оцінювання невідомих значень залежної змінної.

На основі проведених досліджень розроблено методичний підхід до прогнозування прибутку агропромислового комплексу регіону, який забезпечує заданий рівень надійності, із врахуванням прогнозованих показників виробничого потенціалу АПК.

Для формування інформаційної бази системи показників, що характеризують ефективність використання складових елементів виробничого потенціалу АПК регіону (земельних ресурсів, основних засобів, матеріальних і трудових ресурсів), використані дані, що містяться в офіційних виданнях Державного комітету статистики України.

Визначення прибутку сформованих кластерів здійснювалося за технологією багатофакторного регресійного аналізу із застосуванням на стадії моделювання та реалізації, відповідно, методу найменших квадратів та табличного процесора Microsoft Excel.

Для розрахунків параметрів і характеристик рівнянь регресії рекомендується використати табличний процесор MS Excel 2007 в режимі "Регресія" надбудови "Пакет аналізу" MS Excel. Режим роботи "Регресія" служить для розрахунку параметрів рівняння лінійної регресії і перевірки його адекватності досліджуваному процесу [3].

Аналіз отриманих залежностей вказує на значний позитивний вплив на прибуток від реалізації продукції збільшення коефіцієнта оборотності оборотного капіталу за рахунок інтенсифікації виробництва (впровадження новітніх технологій виробництва, оновлення продукції відповідно до ринкових умов, впровадження сучасних інформаційних технологій управління тощо), залучення інвестицій (здійснення технологічної підготовки виробництва з метою своєчасного оновлення продукції та збільшення обсягів її випуску з урахуванням умов ринку тощо);

Специфіка агропромислового комплексу диктує необхідність побудови моделей, де результативна ознака залежить від великої кількості факторних ознак. Однак труднощі в отриманні інформації, з одного боку, і високий динамізм зовнішнього середовища, з іншого боку, змушують застосовувати короткі часові ряди для побудови економетричних моделей. Це обмежує кількість керованих ознак у регресійних залежностях, тому що в іншому випадку моделі будуть неадекватними.

Для прогнозування показників ефективності виробничого потенціалу, як правило, застосовують технологію трендових моделей, сутність яких полягає у тому, що тенденція розвитку виробничого потенціалу, виражена у динамічному ряді певного показника, відображається математичною функцією від часу:

$$y = f(t) + \varepsilon,$$

де $f(t)$ – тренд,
 ε – відхилення.

В основі побудови трендових моделей лежить метод аналітичного вирівнювання, що є фактично різновидом згладжування.

В умовах значних структурних змін кращі результати показують методи моделювання структурних змін – частково-лінійного моделювання, внесення в модель сплайн-функцій. Дані методи дозволяють найбільш адекватно моделювати неоднорідність часових рядів, тобто такі соціально-економічні процеси, тенденції розвитку яких різко змінюються в розглянутому періоді. Сплайн-функції, що є узагальненням як методу штучних змінних, так і регресії з перемиканнями, найбільш придатні для моделювання таких процесів [6].

Відмінна риса сплайн-функцій або просто сплайнів – вони складаються з відрізків степеневого полінома малого порядку, які збігаються та оптимально "зшиваються" у заданих точках (вузлах "решітчатой" функції або вузлах "сітки") економічного процесу.

Із всіх розглянутих сплайн-функцій для прогнозування доцільно використати кубічні сплайн-функції або сплайни третього порядку. У таких сплайнів $SA(X;Y) \approx f(X)$ існує особливість, що при пошуку класів потрібних поліномів називається "внутрішньою оптимальністю", яка виражається теоремою Холлідея [7].

В теоремі стверджується, що кубічна сплайн-побудова мінімізує інтеграл:

$$\int_{X_1}^{X_N} |f'(X)|^2 dX \rightarrow \min,$$

це називається властивістю найкращого наближення, мінімальної кривизни або норми. Саме кубічний сплайн найкраще зберігає статистичну "історію" процесу при перенесенні (екстраполяції) її в горизонт прогнозу. Кубічні сплайни безперервні самі й безперервні їхні перші похідні. Другі похідні безперервні й частково-лінійні. Треті похідні розривні з кінцевим стрибком.

Сплайн-прогнозування базується на такій ідеї:

– "попередня" ділянка сплайна закінчується в останній вузловій точці процесу $\langle X_N, Y_N \rangle$, остання вузлова точка являє собою значення показника ефективності Y_N у момент часу X_N ("сьогодні") на правій границі звітнього періоду;

– "наступна" (вправо) ділянка сплайна опирається на значення Y_N , останній "момент" обчислюється по статистичному розподілу "моментів" всередині звітної періоду, сплайн із цим "моментом" на останньому відрізку й стає екстраполюючим, він продовжується від X_N до X_Z ;

– "попередній" і "наступний" відрізки "зшиваються" у точці $\langle X_N, Y_N \rangle$ значеннями моделюючої процесу сплайн-функції ліворуч і праворуч і всіма її похідними до $(n-1)$ -ої включно [2].

При загальному універсалізмі сплайнових моделей значно вирає моделювання ними структурних стрибків, періодичних процесів, характерних для динаміки ринкової економіки.

Принципова відмінність сплайн-підходів від класичних економетричних полягає в тому, що регресійні економетричні побудови втрачають значення параметра (часу), при якому вони отримані, у той час як сплайн-побудови зберігають часовий показник кожного дискретного відліку. Це істотно позначається на точності моделювання, аналізі і наступному переходу до побудови прогнозу.

Аналіз особливостей функціонування агропромислового комплексу регіону показав необхідність проведення групування районів регіону за рівнем розвитку виробничого потенціалу. Для цього цілком конструктивним є використання методів кластерного аналізу, оскільки ступінь реалізації цього потенціалу неоднорідна в розрізі районів регіону з їх територіальними, економічними і соціальними розходженнями.

Для прогнозування показників ефективності виробничого потенціалу доцільно використовувати методи частково-лінійного моделювання, зокрема кубічні сплайн-функції. Дані методи дозволяють найбільше адекватно моделювати неоднорідність часових рядів, тобто такі соціально-економічні процеси, тенденції розвитку яких різко змінюються в розглянутому періоді.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Гитис Л.Х. Кластерный анализ в задачах классификации, оптимизации и прогнозирования / Л.Х. Гитис. – М.: Изд-во Моск. гос. горн. ун-та, 2001. – 104 с.
2. Дли М.И. Локально-аппроксимационные модели социально-экономических систем и процессов / М.И. Дли, В.В. Круглов, М.В. Осокин. – М.: Наука, 2000. – 224 с.
3. Кузьмичов А.И. Математичне програмування в EXCEL / А.И. Кузьмичов, М.Г. Медведєв. – К.: ЕУ, 2005. – 311 с.
4. Луцків О.М. Використання виробничого потенціалу в умовах конкурентного середовища / О.М. Луцків // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечение иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. трудов. ДонНУ, Ч. 1. – 2003. – С. 315–317.
5. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі і аудиті: навч. посіб. для студентів спец. 7.050106 "Облік і аудит" / за ред. д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинця, к.е.н. М.М. Шигун. — Житомир: ЖДТУ, 2004. — 352 с.
6. Kounchev O. Multivariate Polysplines: Applications Wavelet Analysis / O. Kounchev. — San Diego: Academic Press, 2001.
7. Kvasov B.J. On interpolating thin plate tension splines / Fitting: Saint-Malo 2002. A.Cohen, J.-L. Merrien, L. I. Brentwood: Nashboro Press, 2003. – P. 239–248.

Надійшла до редколегії 17.05.2011

О.К. Єлісєєва, Б.С. Коряк

*Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара***МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ ОПТИМІЗАЦІЇ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ФУНКЦІЇ КОББА-ДУГЛАСА**

Проаналізовано основні підходи до моделювання оптимізації ресурсного потенціалу транспортної системи України. На основі проведеного аналізу запропоновано оптимізаційну модель на основі використання виробничої функції Кобба-Дугласа, застосування якої дозволило оцінити ступінь та резерви використання ресурсного потенціалу транспортної системи України.

Ключові слова: транспортна система, ресурсний потенціал, моделювання, оптимізація, виробнича функція Кобба-Дугласа.

Проанализированы основные подходы к моделированию оптимизации ресурсного потенциала транспортной системы Украины. На основе проведенного анализа предложена оптимизационная модель на основе использования производственной функции Кобба-Дугласа, применение которой позволило оценить степень и резервы использования ресурсного потенциала транспортной системы Украины.

Ключевые слова: транспортная система, ресурсный потенциал, моделирование, оптимизация, производственная функция Кобба-Дугласа.

Basic approaches to simulation resource potential of Ukraine of optimization of the transport system. Based on the analysis optimization model proposed based on the use of production Cobb-Douglas function, which allowed to assess the extent and use of reserves resource potential of the transport system of Ukraine.

Key words: transport system, resource potential, simulation, optimization, Cobb-Douglas production function.

Транспортна система є однією з найважливіших ланок у ринковій інфраструктурі економіки України, а транспортна складова, у свою чергу, присутня у структурі собівартості товарів та послуг, які виробляються національною економікою. Саме тому від можливостей транспортної системи України залежать результати діяльності інших галузей національного господарства. В умовах впливу кризових чинників набуває актуальності оптимізація використання ресурсного потенціалу галузі, яка є необхідною при наданні транспортних послуг іншим галузям економіки з урахуванням як наявних ресурсів, так і тих, які можуть бути залученими у перспективі.

За останній час проблематика функціонування транспортної системи неодноразово підіймалася науковцями. Питанням моделювання економічних аспектів функціонування транспортної системи України в останній час займалися такі вчені, як О.О. Бакаєв, В.В. Вітлінський, В.Л. Дикань, Т.С. Клебанова, Н.В. Кудрицька. Питанням оптимізації процесів, які мають місце у транспортній системі України, займалися І.М. Аксьонов, О.П. Бочаров, О.Г. Дейнека, О.Ф. Балацкий [1–6].

Незважаючи на значну кількість досліджень у даній предметній області, питання оптимізації процесів використання ресурсного потенціалу раніше розглянуті недостатньо. Тому, **метою статті** є розробка оптимізаційної моделі використання ресурсного потенціалу транспортної системи України.

Існує декілька підходів до визначення транспортної системи України, серед яких найбільш поширеними є [7, с. 233–235].

- системний підхід, відповідно до якого транспортна система являє собою сукупність взаємопов'язаних елементів, діяльність яких підпорядкована загальній меті та здійснюється на підставі загальних правил існуючого зовнішнього середовища.

Таким середовищем може виступати економічна система певної країни, регіону чи світу, а загальною метою функціонування – забезпечення процесу транспортування вантажів та пасажирів в межах країни чи світового господарства в цілому;

- галузево-спеціалізаційний підхід, відповідно до якого транспортна система розглядається як сукупність різних видів транспорту: автомобільного, залізничного, водного, авіаційного та трубопровідного;

- ресурсний підхід, за яким транспортна система являє собою сукупність специфічних ресурсів (транспортні комунікації, рухомі транспортні засоби, трудові ресурси та структура управління транспортом), які поєднані загальною метою – забезпечення процесу перевезення вантажів та пасажирів;

- структурний підхід, відповідно до якого транспортна система трактується як сукупність транспортних підприємств, що є учасниками економічної діяльності та постачальниками транспортних послуг на світовий ринок послуг;

- просторово-географічний підхід, за яким транспортна система являє собою сукупність районних, регіональних та національних транспортних систем країн світу;

- інтеграційний підхід, відповідно до якого світова транспортна система являє собою багаторівневу модель транспортної системи, що поєднує регіональні та міжнародні транспортні системи, що утворюються за рахунок інтеграції національних транспортних систем.

Таким чином, оскільки об'єктом дослідження статті є ресурсний потенціал транспортної системи України, вважатимемо за доцільне аналіз транспортної системи України у відповідності до ресурсного підходу до її визначення.

Можливості транспортної системи України, тобто її економічний потенціал можна представити у вигляді виробничої функції:

$$y_i = c_i f_i(x_1^t, x_2^t, \dots, x_n^t), \quad (1)$$

де y_i – обсяг перевезень вантажів транспорту у натуральному або вартісному виразі;

x_{ij}^t – відповідно витрати виробничих ресурсів певного виду транспорту або транспортної системи в цілому;

c_{ij} – тариф на перевезення вантажів i -м видом транспорту;

t – поточний період часу.

В якості обмежень для проведення оптимізації виробничої функції приймемо такі показники, як вартість основних фондів та чисельність зайнятих у транспортній системі України.

Обмеження оптимізаційної моделі формуються на основі значень обсягів залучених ресурсів як за поточний період, так і на основі значення величини даного ресурсу попереднього або базисного періоду. Отже, для кожного виробничого фактору у загальному вигляді повинно виконуватися обмеження, яке має наступний вигляд:

$$X_{ij}^t \leq X_{ij}^{t-1} + \Delta X_{ij}, \quad (2)$$

де x_{ij}^{t-1} – величина j -го виробничого фактору i -го виду транспорту у момент часу $(t-1)$;

Δx_{ij} – приріст j -го виробничого фактору i -го виду транспорту;

Таким чином, на основі функції (1) та обмеження (2), модель оптимізації використання ресурсного потенціалу транспортної системи України можна подати наступним чином:

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^n c_i f_i(x_1^t, x_2^t, \dots, x_n^t) \rightarrow \max, \\ x_{ij}^t \leq x_{ij}^{t-1} + \Delta x_{ij}, \\ \Delta x_{ij} \geq 0, i = 1, m. \end{cases} \quad (3)$$

Оптимізаційна модель оцінки потенціалу транспортної системи зводиться до задачі оптимізації використання певного обмеженого обсягу ресурсів в умовах взаємозамінності між різними видами транспорту. Результатами розв'язання задачі є максимізація обсягів валового прибутку від транспортної діяльності.

Пошук оптимального рішення за моделлю (3) потребує встановлення відповідних обмежень на основі даних за два періоди часу спираючись на значення базисних чи ланцюгових приростів, на основі яких можуть бути визначені допустимі обсяги ресурсів, які у подальшому виступатимуть у якості обмежень Δx_{ij} .

Таким чином, оптимальний обсяг валового прибутку від перевезень вантажів транспортною системою у поточному періоді може бути винайденим на основі знаходження значень оптимальних приростів виробничих факторів за певний проміжок часу. У випадку фактичного досягнення значень отриманих оптимальних приростів, було б здійснено максимальний обсяг перевезень транспортною системою, що б дозволило отримати максимально можливі обсяги прибутку.

Практична реалізація даної задачі оптимізації передбачає вибір та побудову відповідної виробничої функції, яка відображатиме залежність обсягів отриманого валового прибутку від обсягів залучення виробничих ресурсів у транспортній системі України [8, с. 88].

Таблиця 1. Вихідні дані для побудови моделі

Рік	Валовий прибуток, млн.грн (Y)	Вартість основних засобів, млн.грн (K)	Зайнятість, тис.осіб (L)	Ланцюгові прирости		
				Валовий прибуток, млн.грн	Вартість основних засобів, млн.грн	Зайнятість, тис.осіб
2001	13580	130634	1110			
2002	13122	141826	1052	-458	11192	-58
2003	18010	151164	994	4888	9338	-58
2004	25157	167538	981	7147	16374	-13
2005	23043	184342	992	-2114	16804	11
2006	24452	306919	991	1409	122577	-1
2007	33991	453835	977	9539	146916	-14
2008	36046	1208195	974	2055	754360	-3
2009	42906	1407547	936	6860	199352,2	-38

Для описання залежності між обсягами валового прибутку та обсягами залучених виробничих ресурсів було обрано функцію Кобба-Дугласа, яка у цьому випадку має вигляд:

$$Y = 12,91 \times \exp^{0,17t} \times L^{0,32} \times K^{0,68}, \quad (4)$$

де Y – обсяг валового прибутку (млн. грн.) транспортної системи України;

L – кількість зайнятих у транспортній системі України;

K – вартість основних засобів на підприємствах транспорту (млн. грн.).

За результатами дослідження можна сказати, що зі зростанням величини факторів, які не увійшли до моделі, на 1%, валовий прибуток від надання транспортних послуг зросте на 12,91%.

Також, зі зростанням кількості працівників, зайнятих у транспортній системі України на 1%, валовий прибуток галузі збільшиться на 0,32%. Це свідчить про те, що наразі транспортна галузь України є трудодефіцитною та потребує залучення до транспортних процесів нових спеціалістів.

Зростання вартості основних засобів у транспорті на 1% викликає зменшення обсягів валового прибутку галузі на 0,68%.

Практична реалізація результатів науково-технічного прогресу, викликає зростання валового прибутку на 0,17%.

Адекватність даної моделі реальним умовам підтверджує статистично значимий за критерієм Фішера коефіцієнт детермінації R^2 , який складає 0,941 та свідчить про те, що 94,1% варіації результуючої ознаки обумовлені впливом факторів, які були включені до моделі.

Для визначення внеску інтенсивних та екстенсивних факторів у варіацію результуючої ознаки, на основі темпів приросту ознак, включених до моделі, побудуємо модель Тінбергена та визначимо внески інтенсивних та екстенсивних факторів. Модель Тінбергена на основі вихідних даних має вигляд:

$$q = 0,382k + 0,284l + 0,364, \quad (5)$$

де q , k , l – темпи приросту результативної та факторних ознак;

Звідси внесок факторів у формування валового прибутку транспортної системи: $d_{\text{інт}}=0,68$ та $d_{\text{екст}}=0,32$. Тобто, у структурі валового прибутку транспортної системи України внесок інтенсивних факторів складає 68,4%, внесок екстенсивних – 31,6%.

Протягом досліджуваного періоду вартість основних фондів у транспортній системі України зросла зі 130634 млн. грн. у 2001 році до 1407547 млн. грн. у 2009 році, і в цілому спостерігається тенденція до збільшення вартості основних фондів. Найбільший обсяг вартості основних фондів мав місце у 2009 році, коли він становив 754360 млн. грн., тому зробимо припущення, що максимальні резерви транспортної системи щодо збільшення вартості основних фондів становлять 754360 млн.грн, а мінімально можливі обсяги збільшення вартості основних фондів були зафіксовані у 2003 р. і відповідно до розрахунків складають 9338 млн. грн., тобто за мінімально можливим приймемо значення приросту 2003 року і отримаємо обмеження:

$$9338 \leq \Delta K \leq 754360. \quad (6)$$

Також, протягом 2001–2009 років спостерігалось скорочення чисельності зайнятих у транспортній діяльності. Приріст показника був від'ємним, і в цілому за період їх чисельність скоротилася на 174 тис. осіб. За верхню межу обмеження приймемо значення, рівне різниці між максимальною чисельністю зайнятих у транспортній системі та чисельністю зайнятих у галузі у 2009 році.

$$-58 \leq \Delta L \leq 174. \quad (7)$$

Оскільки приріст чисельності у 2005 році в порівнянні з щорічними ланцюговими приростами є найбільшим, можна припустити, що максимальні можливості транспортної системи по залученню додаткових трудових ресурсів обмежуються значенням у 11 тисяч осіб.

Враховуючи обмеження (6) та (7) та виробничу функцію (5), розробимо оптимізаційну модель оцінки потенціалу транспортної системи України:

$$\begin{cases} Y = 12,91 \times \exp^{0,17t} \times L^{0,32} \times K^{0,68}, \\ 9338 \leq \Delta x_1 \leq 754360, \\ -58 \leq \Delta x_2 \leq 174. \end{cases} \quad (8)$$

Розв'язання задачі оптимізації (7) наведено в табл. 2.

Таблиця 2. Результати оптимізації

Показник	Оптимальне значення	Фактичне значення
Y (Валовий прибуток від діяльності транспорту та зв'язку)	50227,98	42906
K (Вартість основних виробничих фондів)	1416885,17	1407547
L (Чисельність зайнятих у транспорті)	1110	936
Приріст Y	36647,98	29326
Приріст K	1286251,17	1276913
Приріст L	0	-174

Спираючись на результати дослідження, можна прийти до висновку, що якби за період з 1999 по 2008 роки вартість основних засобів у транспорті зросла на 1286251,2 млн. грн., коли фактична зміна склала 1276913 млн. грн., а чисельність працюючих у галузі лишилася незмінною на рівні 2001 року обсягом у 1110 тис. осіб при фактичному значенні обсягом у 936 тис. осіб, то величина валового прибутку транспортної системи України за можливих змін факторів, включених у модель, могла б скласти 50227,98 млн. грн. Тобто, за умови найефективнішого використання наявних матеріальних ресурсів, при обсягах залучення робочої сили у 1110 осіб та вартості основних фондів розміром у 1416885,2 млн. грн., обсяг валового прибутку від діяльності транспорту міг би скласти 50227,98 млн. грн.

Розроблена оптимізаційна модель дозволила оцінити ступінь реалізації та визначити оптимальні обсяги використання ресурсного потенціалу транспортної галузі України у процесі її функціонування та оцінити ресурсну забезпеченість транспортної системи України, виявити можливості щодо збільшення вартісних показників її діяльності як на національному та регіональному рівнях, так і у розрізі видів транспорту або окремих транспортних підприємств.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Аксенов И.М. Проблемы экономической деятельности железнодорожного транспорта / И.М. Аксенов // *Залізничний транспорт України*. – 2008. – №3(69). – С. 62.
2. Экономико-математическое моделирование развития транспортных систем / А.А. Бакаев, В.И. Гриценко, Л.И. Бажан и др. – К.: Наукова думка, 1991. – 151 с.
3. Балацький О.Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем: монография / О.Ф. Балацький. – Сумы: Университетская книга, 2006. – 973 с.
4. Вітлінський В.В. Моделювання економіки: навч. посіб. / В.В. Вітлінський. – 2-ге вид. – К.: КНЕУ, 2007. – 408 с.
5. Дикань В.Л. Економічний аналіз ефективності діяльності залізниці: навч. посіб. / В.Л. Дикань, А.С. Козинець, Т.Я. Чупир. – Х.: Нове слово, 2004. – 331 с.
6. Клебанова Т.С. Теория экономического риска / Т.С. Клебанова, Е.В. Раевнева. – Х.: ИНЖЕК, 2003. – 156 с.
7. Солтисік О.О. Моделювання динамічних економічних систем / О.О. Солтисік. – К.: Збірник наукових праць національного лісотехнічного університету України, 2008. – №18. – С. 214–218.
8. Статистичний щорічник України за 2009 рік / під. ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2010. – 567 с.

Надійшла до редколегії 19.05.2011

И.Ю. Ивченко*Одесский национальный политехнический университет***АПРОБАЦИЯ ИМИТАЦИОННО-ОПТИМИЗАЦИОННОГО ПОДХОДА НА ПРИМЕРЕ ЗАДАЧИ СИНХРОНИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Решена задача синхронного планирования оптимальной производственной и инвестиционной деятельности промышленного предприятия, основанная на детализированной динамической имитационной модели функционирования предприятия с дискретным временным шагом и проанализированы варианты субоптимальных управляющих решений. Дана краткая характеристика полученного оптимального управления.

Ключевые слова: синхронизация, производственная деятельность, инвестиционная деятельность, промышленное предприятие, оптимальное управление.

Вирішена задача синхронного планування оптимальної виробничої і інвестиційної діяльності промислового підприємства, яка заснована на деталізованій динамічній імітаційній моделі функціонування підприємства з дискретним часовим кроком, і проаналізовані варіанти субоптимальних керуючих рішень. Дана коротка характеристика отриманого оптимального управління.

Ключові слова: синхронізація, виробнича діяльність, інвестиційна діяльність, промислове підприємство, оптимальне управління.

Solved the problem of simultaneous scheduling of optimal production and investment activities of an industrial enterprise, based on detailed dynamic simulation model of the functioning of the enterprise with a discrete time step. Options for sub-optimal management decisions are analyzed. A brief description of the resulting optimal control is given.

Key words: synchronization, production activity, investment activity, production enterprise, optimal control.

В условиях инновационной экономики проблема управления предприятием приобретает комплексный характер, который в общем случае включает в себя синхронное управление производственной, инновационно-инвестиционной деятельностью и их совместным финансированием. Поскольку в настоящее время комплексные модели предприятия, решающие в полном объеме данную задачу, отсутствуют, проблема разработки данной задачи является актуальной.

Анализ современного состояния науки в данной предметной области показывает, что разработан большой спектр математических моделей и методов для описания и управления хозяйственной деятельностью предприятия. К ним относятся модели на базе производственных функций, методы "затраты – выпуск", оптимизационные модели, теория расписаний, задачи календарного планирования, сетевые модели [1; 3]. Наилучшее решение в этих моделях находят путем осуществления специально разработанных алгоритмических преобразований. Но такие математические модели обычно носят либо слишком агрегированный характер, либо наоборот решают узкие частные задачи.

Моделирование же инвестиционной деятельности опирается на методы проектного менеджмента и на методы выгодности инвестиционных проектов [2], для анализа которых часто применяют имитационное моделирование [4]. Однако, наряду с достаточно большим обзором представленных в современной литературе методов и моделей управления предприятием, следует отметить, что примеры их применения и практической апробации в условиях, приближенных к действительности, практически отсутствуют.

Ставится задача на примере гипотетического промышленного предприятия с ис-

пользованием статистических данных продемонстрировать работоспособность имитационно-оптимизационного подхода к комплексному моделированию предприятия и посмотреть, насколько реально отражает модель синхронизации производственной и инвестиционной деятельности результаты работы предприятия.

На базе разработанной и изложенной в статьях автора [5; 6] динамической имитационно-оптимизационной модели синхронного планирования инновационно-инвестиционной и производственной деятельности было осуществлено комплексное исследование функционирования предприятия. Разработанная модель является многокритериальной частично-целочисленной задачей динамической оптимизации. Модель инвариантна относительно критериев оптимальности, что позволяет не ограничиваться жестким заданием определенного перечня критериев оптимальности. Для решения задачи синхронного планирования в модель включены две целевые функции (максимин чистой прибыли и максимальной средней прибыли за весь период планирования) и комплекс ограничений как на управляющие переменные, так и на параметры деятельности предприятия. Целевые показатели и ограничения определяются как результат имитации деятельности предприятия с помощью имитационной модели [5; 6].

На основе данных, предоставляемых официальной статистической информацией [1; 7] рассматривается гипотетическое промышленное предприятие, которое решает задачу оптимальной синхронизации своей хозяйственной и инвестиционной деятельности и их финансирования в течение некоторого планового периода. В результате проведения статистических испытаний всевозможных траекторий управляющих параметров были получены траектории всех целевых и прочих показателей, необходимых для формирования и проверки ограничений, налагаемых на процесс функционирования предприятия. Основные результаты проведенных испытаний изложены ниже.

Производственная деятельность. Поскольку планирование производственной программы предприятия является ключевой составляющей общей задачи синхронизации производственной и инновационно-инвестиционной деятельности, то в первую очередь был рассмотрен случай, когда предприятие осуществляет только производство продукции.

В рамках проведенных экспериментов были получены оптимальные траектории управляющих переменных на всем периоде планирования ($t=1, \dots, T$) для синхронизации производственной деятельности и воспроизводства фондов в рамках простого воспроизводства. В ситуации инновационно-пассивного предприятия такое управление предполагает использование следующего набора оптимальных траекторий управления в каждый момент времени: 100%-ная интенсивность использования технологии производства продукции ($u_{plt}^* = 1, \forall t, t \in T$); отказ от директивного выведения фондов ($\alpha_{kt}^* = 0, \forall t, t \in T$); направление на восстановление всего объема физически изнашиваемых фондов ($\beta_{kt}^* = 1, \forall t, t \in T$); 100% интенсивность использования технологии восстановления фондов ($\chi_{klt}^* = 1, \forall t, t \in T$); осуществление всех процессов на предприятии только за счет собственных средств ($\lambda_{gt}^* = 1, \forall t, t \in T$).

Предложенное оптимальное управление предполагает выпуск продукции в постоянном объеме на всем периоде планирования и полное восстановление изнашиваемых фондов. При этом наблюдается снижение амортизационных отчислений, которое в свою очередь приводит к уменьшению постоянных затрат. Причиной

этого является падение балансовой стоимости фондов во времени (на 35%). Уменьшение доли амортизационных отчислений приводит к увеличению прибыли предприятия (на 30%). Показатели прибыли, полученные при выбранном оптимальном управлении, характеризуют предприятие как прибыльное.

На основе построенных математических моделей синхронного планирования производственной и инновационно-инвестиционной деятельности [6] был так же проведен анализ влияния условий функционирования предприятия (значений параметров внешней и внутренней экономической среды, их динамики) на выбор оптимального управления производственной деятельностью. Исследование поведения предприятия проводилось для ситуаций уменьшения спроса на продукцию, уменьшения цен на продукцию, увеличения цен на ресурсы, увеличения затрат на восстановление ОПФ, изменения соотношения собственных и заемных средств.

В рассматриваемых ситуациях оптимальное управление было изменено лишь в случае низкого спроса на продукцию. Здесь в соответствии с предложенным оптимальным управлением предлагается загружать фонды только на 90%. Кроме того, за весь исследуемый период директивно выводится 2% от общего количества фондов. Однако следует отметить, что, несмотря на уменьшение объема выпускаемой продукции, предприятие остается прибыльным. Прирост чистой прибыли связан, как и в предыдущей ситуации, с уменьшением амортизационных отчислений (в результате падения балансовой стоимости фондов) и как следствие, с уменьшением совокупных затрат. При этом следует отметить, что наблюдается естественное уменьшение значения обеих целевых функций по сравнению с исходной ситуацией (с высоким спросом на продукцию), что демонстрирует, что метод работает правильно и выдает ожидаемые результаты.

Таким образом, задавая всевозможные траектории параметров внешней и внутренней среды с помощью разработанной динамической модели предприятия, было продемонстрировано, что модель синхронизации производственной и инновационно-инвестиционной деятельности реагирует адекватно на управляющие воздействия в производственной сфере и дает реальные результаты. Модель так же показала, что ухудшение экономических условий функционирования предприятия приводит к ухудшению основных экономических показателей деятельности предприятия и тем самым стимулирует инновационные процессы развития производства.

Инновационно-инвестиционная деятельность. Инновационно-инвестиционные мероприятия по воспроизводству фондов имеют общие с производственной сферой факторы производства и ресурсы (в том числе и финансовые). Это ставит проблему оптимальной синхронизации анализируемых видов деятельности. Поэтому следующим шагом было рассмотрение ситуации, когда предприятие параллельно с производством продукции осуществляет инновационно-инвестиционную деятельность по воспроизводству фондов. В этом случае, помимо описанных ранее управляющих переменных производственной деятельности, использовались управляющие переменные инвестиционной деятельности, описанные в статье автора [6].

Изначально для решения задачи управления, связанной с выбором инвестиционных проектов, входящих в инновационно-инвестиционную программу, предварительно были выбраны наилучшие по критерию чистого дисконтированного дохода (NPV) проекты.

Многокритериальный подход позволил получить следующие оптимальные значения управляющих переменных:

1. Для производственной деятельности значения управляющих переменных остались без изменения.

2. Для инновационно-инвестиционной деятельности были получены следующие оптимальные значения: инвестиционный проект, включенный в программу, запускается в максимально возможном объеме ($\delta = 1$); время начала запуска ИП соответствует первому такту ($\tau_1=1$, $\tau_0=0$, где $\tau=2, \dots, T$); заемные средства не используются ($\eta_{gt}=0$, $\forall t \in T$, $\forall g \in G$; $z_{gt}=0$, $\forall t \in T$, $\forall g \in G$) и финансирование происходит только за счет собственных средств ($\lambda_t=1$, $\forall t \in T$).

Таким образом, результатом управления в инвестиционной деятельности является осуществление инвестиционной программы, начиная с первого момента времени ($t=1$). В эксплуатацию вводятся фонды в размере, соответствующем максимальному масштабу инвестиционного проекта. В соответствии с полученным оптимальным решением к моменту полного ввода в эксплуатацию фондов, их количество возросло в 2 раза.

Результатом оптимального управления в производственной деятельности стал равномерный рост выпуска продукции (на 3% ежемесячно), что связано с вводом в эксплуатацию дополнительного количества основных производственных фондов. Это позволило увеличить производственную программу в 2 раза к моменту окончания реализации инвестиционной программы (вплоть до достижения величины рыночного спроса на продукцию, так как превышение рыночного спроса недопустимо по условиям задачи).

Предложенное в оптимальном решении синхронное управление производственной и инновационно-инвестиционной деятельностью предприятия привело к естественному росту затрат и повышению себестоимости продукции. При этом и после выхода ИП на проектную мощность наблюдается рост прибыли пропорционально росту производственной программы. Траектория показателя чистой прибыли так же имеет тенденцию к постепенному повышению (на 12%) и представлена на рис. 1.

Таким образом, генерируемое моделью оптимальное управление позволило улучшить финансовые результаты работы предприятия за счет реализации инвестиционной программы.

Проведенный на модели анализ влияния условий функционирования предприятия (значений параметров внешней экономической среды и их динамики) на выбор оптимального управления синхронной инновационно-инвестиционной и производственной деятельностью предприятия показал, что модель позволяет решать поставленную задачу в полном объеме. Для этого было исследовано, как поведет себя предприятие в ситуации уменьшения спроса на продукцию, а так же в ситуации включения в инвестиционную программу проектов, имеющих не оптимальное значение NPV.

Предложенное оптимальное управление в ситуации низкого спроса позволяет отрегулировать производственную программу относительно спроса на продукцию. Поскольку в соответствии с ограничениями модели предприятие может реализовать продукцию в объеме, не превышающем величину рыночного спроса, то, очевидно, возникнет необходимость уменьшения масштаба внедряемого инвестиционного проекта. Парето-оптимальное решение в условиях пониженного спроса на продукцию позволило найти единственное наилучшее решение из имеющихся альтернатив. Оно предполагает, что управляющие воздействия в основной деятельности останутся прежними, а относительно инновационно-инвестиционной деятельности принято решение внедрять ИП в объеме, соответствующем 60% от максимально возможного масштаба ($\delta_{gt}=0,6$). При этом прибыль предприятия возросла к концу исследуемого периода и в среднем составила 3,5 млн. грн., что, как и следовало ожидать, меньше значения чистой прибыли в базовом оптимальном варианте.

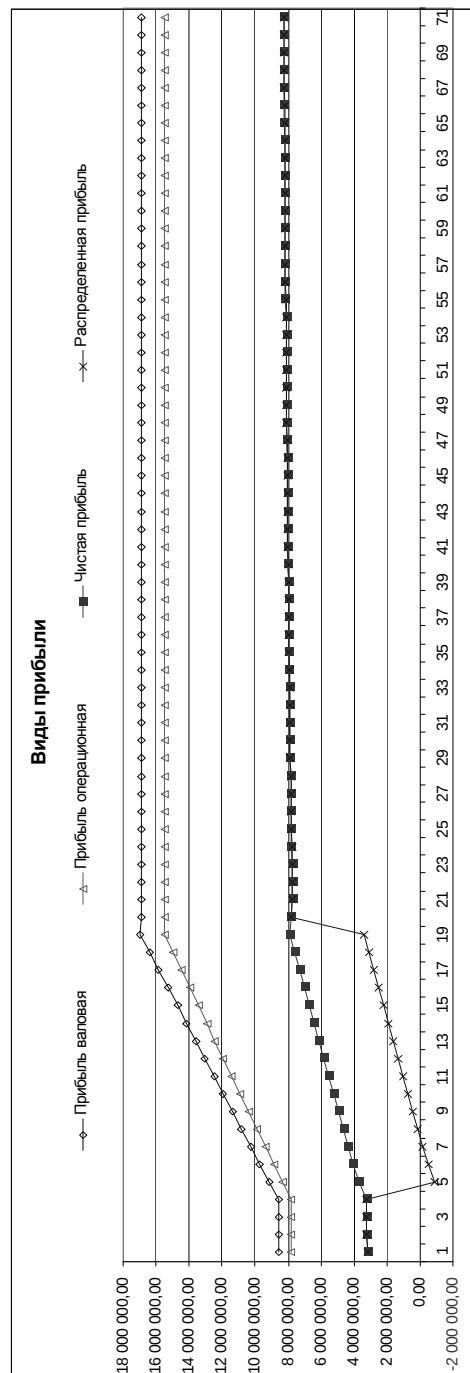


Рис. 1. Траектории прибыли при выбранном оптимальном управлении инновационно-инвестиционной и производственной деятельностью

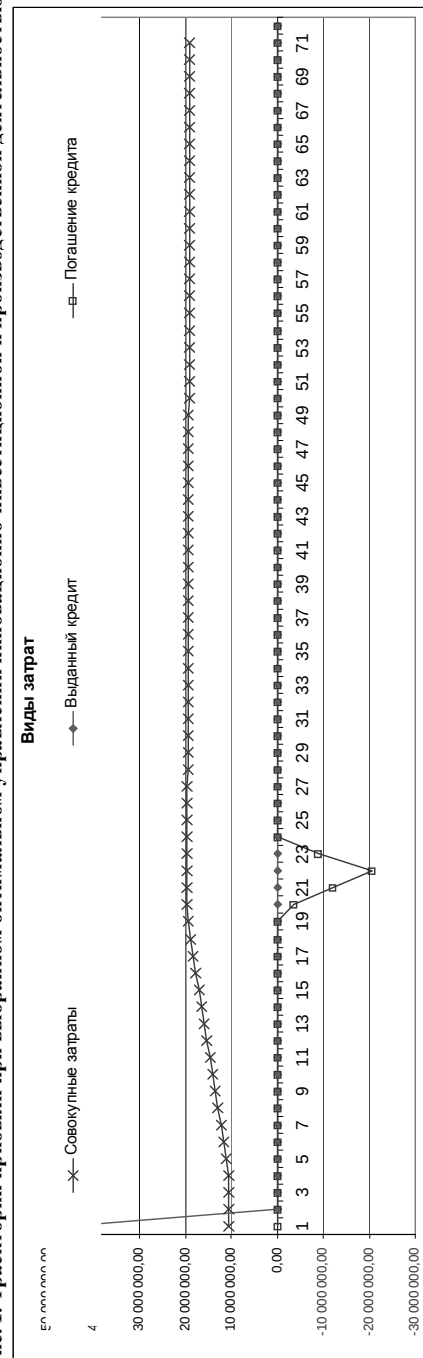


Рис. 2. Виды затрат при использовании кредитной схемы

Финансирование. Исследование вариантов синхронного финансирования производственной и инновационно-инвестиционной деятельности продемонстрировало, что непосредственно формирование производственной программы (определение объемов выпускаемой продукции) не зависит от источников финансирования, однако привлечение альтернативных источников финансирования по-разному отражается на затратах, являющихся основой формирования себестоимости продукции и, соответственно, прибыли предприятия. В связи с этим, прогнозируемый финансовый результат (прибыль) напрямую зависит от формирования затрат, отличающихся (в зависимости от выбранной схемы финансирования) механизмом и размерами выплат процентов по кредиту. А необходимость параллельного внедрения инновационно-инвестиционной программы создает дополнительные затраты в каждый момент времени на реализацию соответствующей стадии инвестиционного проекта. Затраты на выпуск продукции, восстановление изношенных фондов в рамках основной деятельности и затраты на инвестиционную программу представлены на рис.2. Как видно, по сравнению с оптимальным решением без кредитования, затраты возросли на величину процентов по кредиту.

Путём исследований на имитационно-оптимизационной модели синхронизации инновационно-инвестиционной и производственной деятельности удалось продемонстрировать и подтвердить адекватность математической модели. Использование имитационного моделирования для данного процесса позволило произвести исследование комплексного влияния различных параметров рассматриваемых видов деятельности на основные экономические показатели работы предприятия. Проведенный анализ продемонстрировал, что модель адекватно реагирует на управляющие воздействия и дает реальные, логичные результаты, а синхронное управление производственной, воспроизводственной и инвестиционно-инновационной деятельностью предприятия, согласованное с финансированием, позволяет находить решение конкретных производственно-воспроизводственных задач и их финансирования в различных условиях хозяйствования.

Библиографические ссылки и примечания

1. Вагнер Г.М. Основы исследований операций. Т. 1. / Г.М. Вагнер. – М.: Мир, 1972. – 333 с.
2. Волков И.М. Проектный анализ / И.М. Волков, М.В. Грачёва. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 496 с.
3. Гранберг А.Г. Математические модели социалистической экономики / А.Г. Гранберг. – М.: Экономика, 1978. – 351 с.
4. Емельянов А.А. Имитационное моделирование экономических процессов: учеб. пособ. / А.А. Емельянов, Е.А. Власова, Р.В. Дума. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 368 с.
5. Ивченко И.Ю. Моделирование предприятия в задачах оптимальной синхронизации производства и инновационной деятельности и их финансирования / И.Ю. Ивченко, А.Б. Алёхин // Вісник Хмельницького університету. – 2008. – Т.1.: Економічні науки. – № 4. – С. 18–22.
6. Ивченко И.Ю. Управление в модели синхронизации производственной, воспроизводственной, инновационно-инвестиционной и финансовой деятельности предприятия // Вісник Хмельницького університету. – 2009. – Т.2. Економічні науки. № 4. – С. 198-205.
7. Статистичний щорічник України за 2009 рік / за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Інформаналіт. агентство, 2010. – 566 с.

Поступила в редакцию 19.05.2011

УДК 004.942: 336.761.6

О.Г. Яковенко, К.Н. Заворотченко

*Днепропетровский национальный университет имени О. Гончара***МОДЕЛИРОВАНИЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ОПЦИОНА
НА ОСНОВЕ БИНОМИАЛЬНОЙ МОДЕЛИ
С УЧЕТОМ ВЕРОЯТНОСТИ РОСТА ЦЕНЫ БАЗОВОГО АКТИВА**

В статье моделируется процесс ценообразования опциона на основе биномиальной модели с учетом расчетной вероятности роста цены базового актива и возможностью ее установления как константы. На основе построенной модели разработан программный продукт, который позволяет графически сравнить полученные результаты.

Ключевые слова: опцион, цена, биномиальная модель, деривативы.

В статті моделюється процес ціноутворення опціону на основі біноміальної моделі з урахуванням розрахункової ймовірності зростання ціни базового активу і можливістю її встановлення як константи. На основі побудованої моделі розроблено програмний продукт, що дозволяє графічно порівняти отримані результати.

Ключові слова: опціон, ціна, біноміальна модель, деривативи.

This paper presents an option pricing approach based on the binomial model, taking into account the estimated probability of the underlying asset price change, or setting it as a constant. The software, based on the developed model, makes it possible to present the results graphically and compare them.

Key words: option, price, binomial model, derivatives.

В Налоговом Кодексе Украины [1, ст. 14.1.45.2] опцион определен как **опцион** – гражданско-правовой договор, согласно которому одна сторона контракта получает право на приобретение (продажу) базового актива, а другая берет на себя обязательство продать (приобрести) базовый актив в будущем в течении срока действия опциона или на установленную дату (дату исполнения) и за определенной в момент составления такого контракта ценой базового актива. По условию опциона покупатель выплачивает продавцу премию опциона.

Со стороны покупателя опциона – покупка осуществляется для хеджирования риска – т.е. для уменьшения издержек в случае, если цена базового актива будет колебаться в невыгодном направлении. За это покупатель готов заплатить некоторую цену – премию опциона. Продавец, чтобы определить справедливую цену может руководствоваться одной из моделей ценообразования опционов, которые учитывают различные условия – такие как прибыль от удержания базового актива или его волатильность. Поэтому разработка новых и оценка существующих моделей ценообразования опционов являются актуальными.

Для оценки доходности или рискованности опциона используют распределения, которые описывают вероятности цен по активам, лежащим в основе, в момент истечения срока. К таким распределениям относят нормальное, логнормальное, биномиальное, распределение Пуассона и Парето-Леви [2].

Биномиальное распределение является одним из наиболее важных дискретных распределений в методологии оценки фондовых опционов. В этом случае цена базового актива моделируется как биномиальный процесс и подчиняется законам случайного блуждания (random walk). На каждом шаге по времени существует определенная вероятность того, что цена акции увеличится или уменьшится на некую относительную величину. Данный подход был изложен в статье Кокса (Cox), Росса (Ross) и Рубинштейна (Rubinstein), опубликованной в 1979 году [3]. На основе этой модели (сокращенно CRR-model) были разработаны модели ценообразования опционов с учетом различных факторов. Так, в работе [4] учитываются

транзакционные издержки, в работе [5] в качестве входных данных используются нечеткие числа, в работе [6] риск-нейтральные процентные ставки и цена базового актива рассматриваются как интервалы. Если величина временного шага стремится к нулю, это приводит к предположению, что цены акций имеют логнормальное распределение, лежащее в основе модели Блэка-Шоулза [7].

Целью данной статьи является оценка опциона с помощью биномиальной модели с учетом риск-нейтральных процентных ставок и принципа отсутствия арбитража и разработка на основе данной модели программного продукта, позволяющего автоматизировать процесс ценообразования и наглядно выводить полученный результат в виде графиков.

Предположим, что текущая цена акции равна S_0 , а искомую стоимость опциона обозначим C . Время действия опциона разбито на n интервалов. Цена-страйк опциона равна K .

Опишем движение цены в виде произведения, т.к. в случае сложения (S_0+u) могут быть получены отрицательные значения для цен активов. Так же предположим, что цены изменяются случайно и движение цены на i шаге не зависит от ее движения на шаге $i-1$, $i = \overline{1, n}$. Пусть к концу первого периода цена акции может либо подняться до величины S_0u , где $u > 1$, с вероятностью p , либо упасть до уровня S_0d , где $d < 1$, с вероятностью $(1-p)$. Данные вероятности являются постоянными на протяжении всего срока оценивания опциона. Эти условия удовлетворяют **биномиальному распределению**.

Если цена акции увеличивается до величины S_0u , опцион приносит прибыль держателю опциона в размере f_u . Если же цена акции снижается до уровня S_0d , опцион приносит прибыль f_d . В конце первого периода они равны соответственно:

$$f_u = \max(S_0u - K, 0),$$

$$f_d = \max(S_0d - K, 0)$$

Эта ситуация проиллюстрирована на рис. 1.

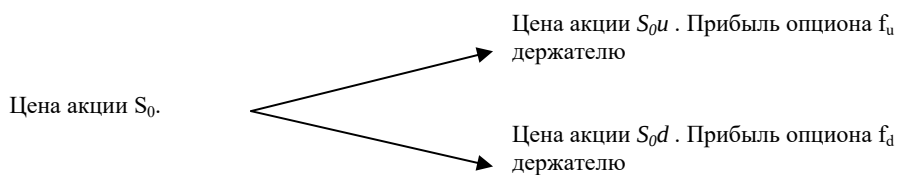


Рис. 1. Цена акции и цена опциона в одноступенчатом дереве

Таким образом, рассмотрено изменение цен в биномиальной модели для одного периода. Для n -го периода расчет ожидаемого значения цены актива состоит из трех шагов [8]: создание биномиального дерева возможных цен активов, определение вероятностей каждого из возможных результатов, умножение каждого из возможных результатов на его вероятность. Сума произведений и составит ожидаемое значение.

Как уже упоминалось, в биномиальном распределении на каждом этапе цена акции может принимать два значения, соответственно для трех этапов количество возможных цен будет уже 4. Изобразим биномиальное дерево цен на рис. 2.

Пусть j – это количество раз, когда цена возросла на n -м временном этапе. Тогда количество падений будет равняться $(n-j)$. А возможные значения цен составят $S_0u^j d^{n-j}$.

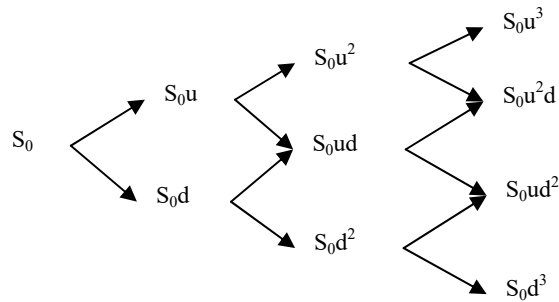


Рис. 2. Биномиальная решетка цен базовых активов

В биномиальном распределении количество способов достижения j успехов из n попыток рассчитывается как $C_j^n = \frac{n!}{j!(n-j)!}$ [3]. Отсюда вероятность, что цена на n этапе достигнет значения $S_0 u^j d^{n-j}$ равняется $pr(j) = C_j^n p^j (1-p)^{n-j}$, а ожидаемое значение прибыли по опциону на шаге n :

$$C_n = \sum_{j=0}^n (pr(j) \max[0, S_0 u^j d^{n-j} - K]) = \sum_{j=0}^n \left(\frac{n!}{j!(n-j)!} p^j (1-p)^{n-j} \max[0, S_0 u^j d^{n-j} - K] \right)$$

Чтобы определить цену опциона в текущий момент необходимо ожидаемую прибыль по опциону C_n дисконтировать до текущего момента.

$C = \frac{C_n}{e^{rt}} = \frac{\sum_{j=0}^n \left(\frac{n!}{j!(n-j)!} p^j (1-p)^{n-j} \max[0, S_0 u^j d^{n-j} - K] \right)}{e^{rt}}$, где r это годовая процентная ставка, а период оценивания опциона t – время, выраженное в долях года. Для квартала $t=1/4$.

Зная величины p , u , d и r можно оценить стоимость опциона. Зачастую величины r и r находят, используя принципы отсутствия арбитража и отсутствия рисков, что позволяет найти их зависимость от остальных величин и не учитывать отношение держателя опциона к риску [9].

Предположим, что на рынке арбитражные возможности отсутствуют и экономический эффект от двух разных действий, приводящих к одинаковому конечному состоянию, должен быть одинаков. Это значит, что инвестору должно быть все равно – положить деньги в банк или же создать портфель из опциона и акций. Т.е. доходность, которую должен принести такой портфель за время T , равна безрисковой процентной ставке R , которую и будем применять при дисконтировании.

Портфель, который характеризуется безрисковой процентной ставкой, является безрисковым, что достигается путем хеджирования. Создадим инвестиционный портфель, состоящий из длинной позиции по пакету из Δ акций, и короткой позиции по одному опциону "колл". Такой портфель называют хеджированным [3; 8; 9], он используется для того, чтобы ограничить потери при неблагоприятном развитии ситуации. При этом снижение риска портфеля достигается за счет снижения его ожидаемой доходности путем включения в портфель производных финансовых инструментов, доходность которых противоположна доходности основных активов портфеля. Ценообразование опциона на базе создания безрискового хеджа позволяет избежать зависимости цены опциона от ожиданий инвесторов относительно будущей цены этого актива. Именно условие безрисковости позволит найти значения p .

Стоимость создания безрискового портфеля в начальный момент времени – это

стоимость покупки акций ΔS_0 минус премии от проданных опционов в размере C . Отсюда – стоимость портфеля равна $(\Delta S_0 - C)$. Обозначим $L_0 = \Delta S_0 - C$ – сумма вложений в портфель.

Рассмотрим теперь доход от вложений в депозит. Положив сумму денег L_0 в банк под $R\%$ годовых через время t (выраженное в долях года) получим сумму равную $L = L_0 \cdot (1+r)^t = L_0 e^{rt}$. Подставив выражение L_0 получим:

$$L = (\Delta S_0 - C) e^{rt}. \quad (1)$$

Вернемся к рассмотрению портфеля. Вычислим величину Δ , при которой портфель становится свободным от риска. Это означает, что при любом исходе – росте или падении цены на акцию – стоимость портфеля должна остаться одинаковой.

Рассмотрим эти случаи подробнее.

Пусть цена акции растет до S_0u , тогда стоимость пакета акций в момент истечения срока действия опциона составит $S_0u\Delta$, а затраты из-за опциона, предъявленного инвестору к выплате (равные прибыли держателя опциона) – f_u . Стоимость портфеля равна $S_0u\Delta - f_u$.

Аналогично, если цена падает до S_0d , то стоимость пакета акций составит – $S_0d\Delta$, затраты на опцион – f_d , а общая стоимость портфеля – $S_0d\Delta - f_d$.

Как уже упоминалось, портфель является свободным от рисков, если величина Δ выбрана так, что стоимость портфеля в обоих вариантах является одинаковой. Отсюда следует, что

$$S_0u\Delta - f_u = S_0d\Delta - f_d,$$

т.е.

$$\Delta = \frac{f_u - f_d}{S_0u - S_0d}. \quad (2)$$

Из данной формулы видно, что величина Δ представляет собой отношение изменения цены опциона к изменению цены акции при перемещении из одного узла дерева в другой (рис. 1).

Выполняя условие отсутствия арбитража, приравняем величину L (1) к доходности портфеля в момент истечения срока действия опциона t :

$$(\Delta S_0 - C) e^{rt} = S_0u\Delta - f_u$$

Подставив в это выражение значение из формулы (2), получаем:

$$\begin{aligned} \left(S_0 \frac{f_u - f_d}{S_0u - S_0d} - C \right) e^{rt} &= S_0u \frac{f_u - f_d}{S_0u - S_0d} - f_u \\ S_0 \frac{f_u - f_d}{S_0u - S_0d} e^{rt} - C e^{rt} &= S_0u \frac{f_u - f_d}{S_0u - S_0d} - f_u \\ C e^{rt} &= S_0 \frac{f_u - f_d}{S_0u - S_0d} e^{rt} - S_0u \frac{f_u - f_d}{S_0u - S_0d} - f_u = S_0 \frac{f_u - f_d}{S_0(u-d)} e^{rt} - S_0u \frac{f_u - f_d}{S_0(u-d)} - f_u = \\ &= \frac{f_u - f_d}{(u-d)} e^{rt} - u \frac{f_u - f_d}{(u-d)} - f_u \end{aligned}$$

откуда

$$\begin{aligned} C &= \frac{f_u - f_d}{u-d} - u \frac{f_u - f_d}{u-d} e^{-rt} + f_u e^{-rt} = e^{-rt} \left(\frac{f_u - f_d}{u-d} e^{rt} - u \frac{f_u - f_d}{u-d} + f_u \right) = \\ e^{-rt} \left(\frac{f_u e^{rt} - f_d e^{rt} - u f_u + u f_d + u f_u - d f_u}{u-d} \right) &= e^{-rt} \left(\frac{f_u e^{rt} - f_d e^{rt} + u f_d - d f_u}{u-d} \right) = e^{-rt} \left(f_d \frac{u - e^{rt}}{u-d} + \right. \\ &\left. f_u \frac{e^{rt} - d}{u-d} \right) \end{aligned}$$

Введем замену

$$\begin{aligned} p &= \frac{e^{rt} - d}{u-d}, 1 - p = \frac{u - e^{rt} + d}{u-d} = \frac{u - e^{rt}}{u-d} \\ C &= e^{-rt} (f_d (1 - p) + f_u p) \end{aligned} \quad (3)$$

Если бы стоимость опциона была больше C , то стоимость портфеля стала бы ниже, а его доходность – выше безрисковой ставки. Если бы стоимость опциона была меньше C , то, продав портфель без покрытия, инвестор сделал бы заем по ставке ниже безрисковой.

Величина p и есть вероятность роста цены акции в риск-нейтральном мире, а величина $1-p$ – вероятность снижения цены, тогда выражение $f_d(1-p) + f_u p$ представляет собой ожидаемый выигрыш, который приносит опцион. При такой интерпретации величины p формула (3) означает, что текущая стоимость опциона равна его ожидаемой будущей стоимости с учетом безрисковой процентной ставки, что и требовалось найти.

С учетом вышеизложенного, цена опциона находится из формулы

$$C = \frac{\sum_{j=0}^n \frac{n!}{j!(n-j)!} p^j (1-p)^{n-j} \max[0, S_0 u^j d^{n-j} - K]}{e^{rt}}, \quad (4)$$

где r – годовая безрисковая процентная ставка, t – время оценивания опциона в долях года, p – вероятность роста цены за один период, u – коэффициент роста цены за один период, d – коэффициент падения цены за один период, S_0 – текущая цена базового актива, K – цена-страйк опциона.

На основе выведенных формул (3) и (4) был разработан программный продукт, который позволяет в случае, если инвестор знает величину p , но не уверен в величинах u и d , определить цену опциона как функцию $c(u, d)$ от двух переменных. При этом, задавая неизвестные нечеткие числа $[u_1, u_2]$, $[d_1, d_2]$, находится матрица ответов, которая для наглядности отображается графически.

В обратном случае, если величины u , d известны, но инвестор не может задать p , то для нескольких периодов n вероятность находится из формулы $p = \frac{e^{rt/n} - d}{u - d}$. Тогда цена опциона будет четко определена, но для разных комбинаций u и d вероятность роста цены будет распределена неравномерно и тоже выведена графически.

Рассмотрим пример. Пусть на рынке обращаются акции с текущей ценой $S_0=32$. Необходимо определить цену опциона на эту акцию с ценой страйк $K=31$ и сроком истечения месяц, $t=1/12$. Пусть годовая процентная ставка равняется $r=0,12$. Предположим, что цена акции меняется согласно биномиального закона распределения. Пусть за месяц она может измениться 100 раз, $n=100$. И в каждый из этих 100 периодов она может либо возрасти в пределах $u=[1,0006; 1,0007]$ либо упасть в пределах $d=[0,9996; 0,9994]$ при этом инвестор оценивает возможность роста цены как более вероятную $p=0,6$.

На основании этих данных разработанная программа в среде VBA позволяет рассчитать значения оцениваемого опциона:

Таблица 1. Расчетные значения цены опциона для различных комбинаций u и d

$u \backslash d$	0.9996	0.99956	0.99952	0.99948	0.99944	0.9994
1.0006	1.62999	1.57833	1.52675	1.475251	1.423833	1.3724
1.000616	1.6623	1.61061	1.55898	1.50742	1.455959	1.40457
1.000633	1.6946	1.64292	1.5912	1.53963	1.488118	1.43668
1.00065	1.7270	1.67526	1.62353	1.57188	1.5203	1.46881
1.000666	1.75951	1.70764	1.65585	1.604	1.5525	1.5009
1.000683	1.7919	1.74005	1.688214	1.6364	1.5847	1.5331
1.0007	1.8244	1.77249	1.72060	1.66879	1.617	1.5654

Искомая цена опциона колеблется в пределах $[1,37; 1,82]$, графически функциональная зависимость $C(u,d)$ будет выглядеть как на рис.3.

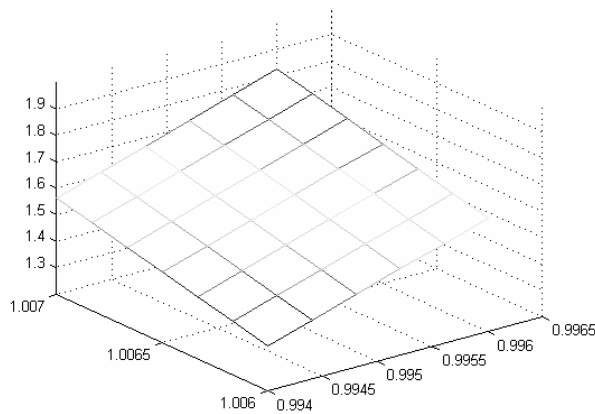


Рис. 3. Зависимость цены опциона от входных параметров u и d при постоянной вероятности p

Оставим исходные данные те же, но предположим, что инвестор не может сказать вероятность роста цены, тогда вероятность будет определяться исходя из модели для каждой комбинации $[u_i, d_i]$. В таком случае цена опциона будет неизменной и равна $C=1,308$, а распределение вероятностей изобразим на рис. 4.

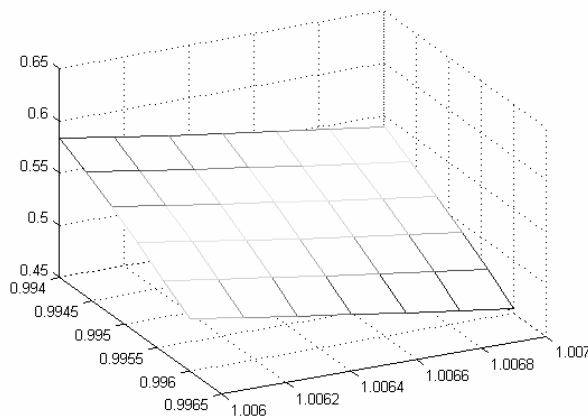


Рис. 4. Зависимость расчетной вероятности p от входных параметров u и d

Выводы. Рассмотрим распределение вероятностей цены базового актива в первом и втором случае (рис.5 и рис.6).

Как видим в первом случае (рис. 5) – когда инвестор оценивает вероятность роста цены как постоянную для всех вариантов изменения этой цены – функция распределения двигается вдоль оси абсцисс – т.е. меняется наиболее ожидаемое значение цены, в то время как ее волатильность остается неизменной. Для этого случая находится нечеткое значение цены опциона (табл.1).

Во втором же случае (рис. 6) – когда инвестор не может сказать вероятность роста цены базового актива и она задается из принципа отсутствия арбитража, ожидаемое значение цены остается постоянным, но меняется волатильность – что выражается в различной толщине «хвостов» функции распределения. В этом случае

цена опціона одна, однак інвестор може порівняти свої очікування з розподілом ймовірностей комбінацій u і d (рис. 4).

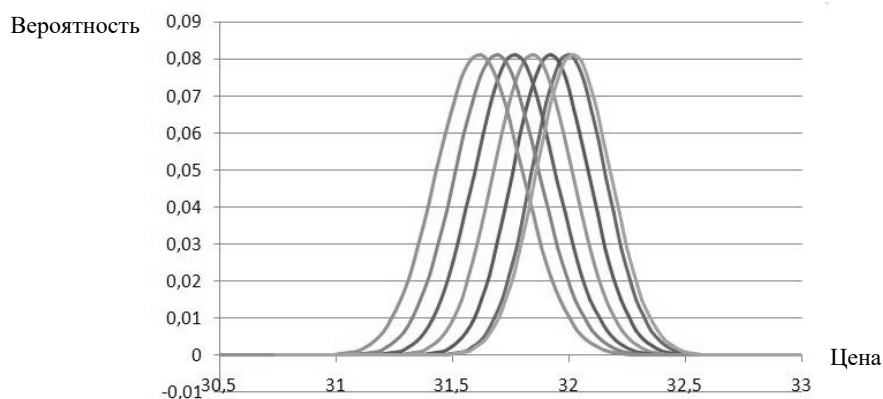


Рис.5. Распределение цены базового актива в случае постоянной вероятности роста цены

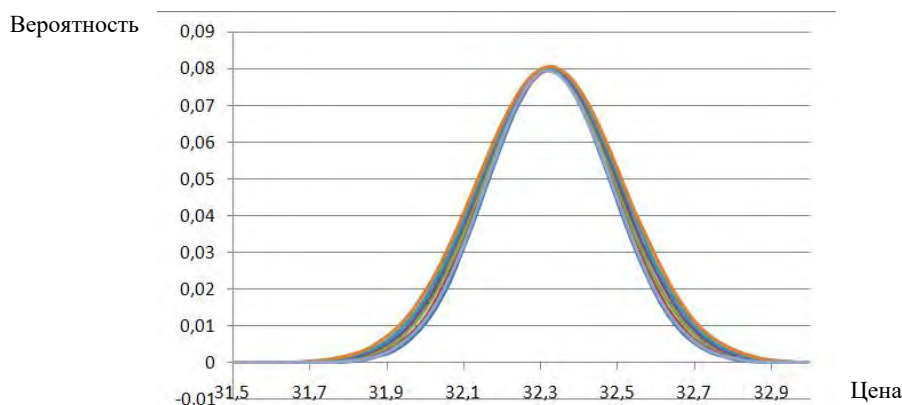


Рис 6. Распределение цены базового актива в случае постоянного ожидаемого значения цены

Данная модель и разработанное к ней программное обеспечение позволяет графически оценить функции биномиального распределения цен базового актива для случаев постоянной и расчетной вероятности роста цены базового актива и, выбрав более подходящий вариант, находить цену опциона на основе текущей цены базового актива и его волатильности (задаваемые величины u и d),

Дальнейшие разработки в этом направлении позволят учитывать и другие виды функций распределения цены базового актива, кроме биномиального.

Бibliографические ссылки и примечания

1. Налоговый кодекс Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rada.gov.ua
2. Елисеева И.И. Теория статистики с основами теории вероятностей / под ред. И.И. Елисеевой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 446 с.
3. Cox J.C. Option Pricing: A Simplified Approach / J.C. Cox, S.A. Ross, M. Rubinstein // Journal of Financial Economics. 1979. – Vol. 7. – P. 229–263.
4. Melnikov A. On option pricing in binomial market with transaction costs / Alexander V. Melnikov, Yury G. Petrachenko // Finance and Stochastics. 2005. – Vol. 9 (1). – P. 141–149.
5. Zmeškal Z. Generalised soft binomial American real option pricing model (fuzzy–stochastic approach) / Zmeškal Zdeněk // European Journal of Operational Research. – 2010. – Vol. 207 (2). – P. 1096–1103.

6. Muzzioli S. A multiperiod binomial model for pricing options in a vague world / S. Muzzioli, C. Torricelli // Journal of Economic Dynamics and Control. – 2004. – Vol. 28 (5). – P. 861–887.
7. Black F. The Pricing of Options and Corporate Liabilities / F. Black, M. Scholes // Journal of Political Economy. – 1973. – Vol. 81. – P. 637–654.
8. Hull J.C. Options, futures, and other derivatives / J.C. Hull. L. – Prentice Hall, 2003 – 1044 p.
9. Уотшем Т. Дж. Количественные методы в финансах / Уотшем Т. Дж.; пер. с англ. под ред. М.Р. Ефимовой. – М.: Финансы; ЮНИТИ, 1999. – 527 с.

Поступила в редакцию 16.05.2011

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 330.341.1:327

С.І. Архієреєв, І.О. Дерід

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, м. Харків

НАЛАГОДЖЕННЯ ЗВ'ЯЗКІВ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ ПОЛЮСАМИ ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ

У світі, що глобалізується, жодна країна не може вважатися конкурентоспроможною, якщо вона не виходить на світовий ринок. Нині найбільш успішними є ті країни, які розвивають інновації. Інноваційний успіх національної економіки значно залежить від наявності полюсів технологічного розвитку. Важливою функцією таких структур є налагодження міжнародного бізнесу.

Ключові слова: міжнародний бізнес, полюси технологічного розвитку, кластери, резиденти, нерезиденти, конкурентоспроможність, послуги із розвитку інновацій.

В глобализирующемся мире ни одна страна не может считаться конкурентоспособной, если она не выходит на международный рынок. Сейчас наиболее успешными являются те страны, которые развивают инновации. Инновационный успех национальной экономики значительно зависит от присутствия полюсов технологического развития. Важной функцией таких структур является налаживание международного бизнеса.

Ключевые слова: международный бизнес, полюса технологического развития, кластеры, резиденты, нерезиденты, конкурентоспособность, услуги по развитию инноваций.

In the globalizing world no one country can be considered competitive, if it keeps indoors to the world market. Presently most successful are those countries which develop innovations. Innovative success of national economy considerably depends on the presence of poles of technological growth. The important function of such structures is adjusting of international business.

Key words: international business, poles of technological development, clusters, residents, non-residents, competitiveness, innovation support services.

Міжнародний бізнес – це термін, який використовується для опису усіх комерційних транзакцій, що мають місце між двома або більше національними економіками. В рамках міжнародного бізнесу можуть мати транзакції з експорту та імпорту товарів та послуг, експлуатації первинних факторів виробництва, інвестування, ліцензування, франчайзингу та інше. Одним з усіх відомих прикладів міжнародного бізнесу є транснаціональна корпорація, однак, з огляду на новий статус інновацій в сучасному світі, слід звернути увагу на механізм налагодження контактів міжнародного бізнесу в рамках технологічних полюсів (полюсів технологічного розвитку або технополюсів).

Полюс технологічного розвитку (далі ПТР) можна визначити як мультиагента інноваційної інфраструктури, в основі якого лежить інноваційне середовище, що формується шляхом об'єднання агентських середовищ мережі інноваційно-мислячих агентів, функціонування яких породжує взаємні позитивні екстерналії та як наслідок – інноваційний синергетичний ефект. ПТР утворюються двома шляхами: спонтанно – через прагнення учасників отримати вищезазначений синергетичний ефект, та організовано – завдяки діям урядових інститутів з метою створення умов для реалізації інноваційного процесу в межах обраної території. ПТР виступає одним із варіантів організації інноваційної інфраструктури в її широкому розуміння – як сукупності специфічних умов для розвитку інноваційного процесу.

Міжнародні дослідження доводять, що національна інноваційна інфраструктура відіграє критичну роль в отриманні конкурентних переваг країни на міжнародному ринку. Прямим обов'язком інноваційної інфраструктури будь-якого виду є забезпечення умов для підтримки досліджень, налагодження зв'язків науки та бізнесу, створення засад для сприяння комерціалізації інноваційних ідей. З огляду на те, що полюси технологічного розвитку є порівняно вищим рівнем розвитку інноваційної інфраструктури завдяки наявності інноваційного середовища як прояву позитивної інноваційної синергетики, саме країни, де технополіси досягли достатнього рівня розвитку, мають виграшні позиції для налагодження високотехнологічного експорту. Пріоритетність саме високотехнологічного експорту підтверджується тим, що ще протягом 1990–1995 років світові обсяги високотехнологічного експорту зростали щорічно приблизно на 12%, у той час як експорт нетехнологічних товарів та послуг нарощував щорічно не більш як 1,4% [1].

Технополісами можуть бути (за умов наявності наведених у визначенні рис) інноваційні бізнес-інкубатори, технологічні парки (університетські наукові парки, наукові парки та інше), наукові міста, технополіси (по типу японських), інноваційні кластери (індустріальні комплекси високотехнологічних фірм). Це, однак, не означає, що кожна із наведених структур автоматично є технологічним полюсом. Зазначені технополіси різняться за масштабами, і кожен наступний у зазначеному переліку може включати в себе усі попередні. При цьому, технополіси є елементом інноваційних систем регіональних та національних рівнів. Один технополіс такого рівня як інноваційний кластер, може сам по собі утворювати регіональну інноваційну систему або ж разом із сусідніми інноваційними кластерами та іншими варіантами технополісів входити до складу однієї регіональної інноваційної системи.

Ні для кого не є таємницею, що інноваційно-розвинені країни, які характеризуються наявністю множини технополісів, активно «імпортують» зарубіжних науковців, в тому числі в зазначені структури. Статистика доводить, що ще на початок 2000-го року більш як половина аспірантів США за напрямком "фізика" були іноземцями [2]. Більшість із них стають науковцями та інноваторами і не повертаються із США, таким чином стаючи резидентами даної країни. З огляду на той факт, що предметом нашого аналізу є саме міжнародний бізнес і його налагодження через технополіси, хотілося б звернути увагу на інший аспект діяльності ПТР, а саме на налагодження імпорту та експорту послуг для інновацій. Такі послуги є проявом інноваційної діяльності і можуть включати: виконання науково-дослідних, дослідно-конструкторських та технологічних робіт для виробника інноваційного продукту, маркетингові посередницькі послуги із просування інноваційного продукту на ринку, експертизу, консулювання (в тому числі управлінський консалтинг для інноваційних підприємств), інформаційні та юридичні послуги, послуги із організації фінансування інноваційної діяльності (послуги фірм венчурного капіталу або венчурних капіталістів) та інше. Усі ці послуги в міжнародному аспекті являють собою особливу форму міжнародного трансферу технологій.

Конкретний характер послуг, що можуть експортуватися, залежить від того, хто є потенціальним клієнтом у вигляді фізичної чи юридичної особи-нерезидента країни розміщення технополісу – науковець, виробник, посередник, інвестор.

Проблемами технополісів займаються такі зарубіжні дослідники як Ф. Кук [3], М. Хеблер [4], М. Кастелс, Ф. Хол [5] та інші. У роботах даних дослідників аналі-

зується сутність інноваційного середовища та полюсів технологічного розвитку. Їх дослідження в своїй більшості сконцентровані на аналізі передумов успіху технополісів, а також на досвіді різних країн у створенні самобутніх моделей технополісів та перейнятті ними досвіду у країн-лідерів з технологічного розвитку.

У той час як дослідниками приділяється багато уваги прагненню одних країн скористатися досвідом інших у формуванні полюсів технологічного розвитку, на нашу думку, увагою оминається питання стосовно того, які саме вигоди із цього прагнення в плані налагодження міжнародного бізнесу отримують країни – донори. Натомість перед ними відкриваються широкі можливості вже не тільки і не стільки у трансфері інноваційних продуктів, скільки в експорті послуг із сприяння створенню інновацій та управлінських послуг для новостворених потенційних технополісів в інших країнах.

Саме тому метою статті було обрано проаналізувати причини успіху деяких країн на світовому ринку та обґрунтувати місце діяльності технополісів серед цих причин.

Потенціальну потужність полюсів технологічного розвитку як експортерів вище зазначених послуг сприяння інноваціям можна аналізувати, виходячи із кількості зайнятих у сфері інноваційної діяльності. Згідно даним звітності інноваційного кластеру Кремнієва Долина, тут у створення інформаційних продуктів та послуг на перший квартал 2010 року було залучено близько 280 тисяч робітників (20,7% від загальної кількості робочих місць), на той самий період у сфері створення інновацій та надання послуг для інноваційної діяльності було задіяно близько 140 тисяч робітників (10,4% відповідно). При цьому, на перший квартал 2010 року у Кремнієвій Долині нараховувалось 1 млн. 305 тисяч робочих місць [6, с.17-18]. Попит на послуги спеціалістів із полюсу технологічного розвитку значно збільшується, якщо є підтвердження їх кваліфікаційної придатності, яка якнайкраще проявляється у кількості новостворених інноваційних компаній, що стартували в регіоні розміщення технополісу за період. За 2008-2009 рр. у містах Санта Клара та Сан-Матео (регіон розміщення – Кремнієва Долина) було створено близько 27 тисяч фірм і ще близько тисячі фірм увійшли до цього регіону із інших місць (у той самий час в регіоні припинили існування близько 6 тисяч фірм і залишили регіон ще 1 тисяча) [6, с. 26]. При цьому, для порівняння, в Україні на 2009 рік нараховувалось усього лише 1340 організацій, що виконували наукові дослідження і розробки [7].

Успіх Кремнієвої Долини і оточуючих її регіонів створює попит на світовому ринку на продукцію даного кластеру. На 2008 рік даний регіон виробив експортної продукції на 22,8 млрд. доларів США (усього експорт країни на цей рік склав 1,8 трильйони доларів США), до того ж, для експорту Кремнієвої Долини характерним є нарощування темпів (із 2003 по 2008 рік експорт регіону в середньому зростав щорічно на 5,5%) [8]. Для порівняння, вартість реалізованої на експорт продукції, виробленої разом в усіх технологічних парках України за 2008 рік, складала лише 99 млн. гривень [9, с. 27].

Звернемося до прикладу Індії. Її виробнича система впродовж 1990-х років доволі активно увірвалася у глобальне інноваційне середовище. Ще у 1990 році промисловість інформаційного сектору країни виробила продукції (програмне забезпечення і комп'ютерні послуги) усього на 150 млн. доларів США. До 1999 року ця цифра стрибнула до 4 млрд. доларів США, а інформаційний сектор являв собою близько 280 тисяч робочих місць із заробітною платнею приблизно у

два рази вищою за середній національний рівень [10]. Однією із головних причин такого успіху стала діяльність національних технологічних парків у сфері програмного забезпечення Software Technology Parks of India (STPI), що утворюють автономну спільноту, започатковану урядом країни. Метою їхньої діяльності є розробка і створення програмного забезпечення, орієнтованого на 100% експорт. Для таких парків дозволено використання 100% іноземного акціонерного капіталу. Увесь імпорт, необхідний для функціонування таких парків, позбавлений митного збору. Крім того, технологічні парки до 2010 р. не сплачували податок на прибуток [10]. Згідно світового рейтингу конкурентоспроможності (за матеріалами Світового Економічного Форуму (2011 р.)), Індія на 2010 рік знаходиться на 51 місці серед 139 країн світу за підсумковим індексом конкурентоспроможності, а за такими параметрами як інновації – на 39 місці, за рівнем доступу до венчурного капіталу (що, як відомо, є однією з найважливіших передумов для розвитку інновацій) – на 31 місці; на 58 місці за рівнем взаємодії промисловості та університетів у науково-дослідній діяльності; на 4 місці за рівнем присутності на зарубіжних ринках (експортна потужність) [11, с. 182]. При цьому, сектор комунікаційних та інформаційних технологій, що розвивається через технологічні парки, робить визначний внесок в експорт Індії. Такі позиції на глобальному ринку багато в чому є заслугою зазначеної системи технологічних парків, які вже достатньо давно дійшли рівня полюсів технологічного розвитку. Зазначимо для співставлення, що Україна за наведеними вище параметрами знаходиться відповідно на таких місцях: на 89 – за загальним індексом; на 63 – по інноваціям; на 121 – за рівнем доступу до венчурного капіталу; на 72 – за рівнем взаємодії промисловості та університетів у науково-дослідній діяльності; на 37 за рівнем присутності на зарубіжних ринках [11, с. 335].

Спираючись на теоретичні відомості про значення венчурного капіталу у розвитку інновацій та на зазначені статистичні приклади оцінки потенціалу двох країн, можна дійти висновків, що існує пряма залежність між доступом до венчурного капіталу і рівнем розвитку інновацій та між розвитком інновацій та рівнем присутності країн на зарубіжних ринках. При цьому США – країна, що започаткувала венчурне інвестування, нині займає 13 місце за рівнем доступу до венчурного капіталу, 4 місце за рівнем конкурентоспроможності, 1 місце за інноваціями і 1 місце за рівнем взаємодії університетів та промисловості в науково-дослідній діяльності, 2 місце за рівнем присутності на зарубіжних ринках як експортера [11, с. 341].

Частково успіх США можна пояснити тим, що дана країна була піонером у створенні більшості видів інноваційної інфраструктури (1948 рік – перший технологічний парк Менло Парк у Каліфорнії; 1951 рік – перший університетський дослідний парк Стенфордського університету; перший бізнес-інкубатор – 1959 рік Нью-Йорк в індустріальному центрі Батавіа; перший кластер високотехнологічних компаній близько Масачусетського технологічного університету – Бостонське Шосе 128; перша компанія венчурного капіталу – Бостонська американська компанія досліджень та розвитку (Boston's American Research and Development) виникла в високотехнологічному кластері Шосе 128 в 1946 р.). Крім того, Сполучені Штати Америки стали початківцем у перетворенні мультиагентів інноваційної інфраструктури на технополюси – «двигуни», які тягнуть за собою в інноваційному розвитку не тільки своїх учасників, але й цілі регіони.

Для того, аби технополіс дійсно став «двигуном» і «полісом» розвитку, повинні реалізуватись такі умови:

- критична маса інноваційних ідей, університетів та інноваційних підприємств різного рівня;
- наявність конкуруючого попиту на інновації серед інноваторів-впроваджувачів;
- присутність компаній «чемпіонів»;
- захищеність стартових інноваційних компаній від конкуренції зовнішнього ринку і розвинених компаній, але наявність конкуренції серед стартових компаній в межах технополісу.

Наявність зазначених рис створює позитивний інноваційний імідж технополісу, його учасників та сусідніх регіонів. В результаті виникає можливість завойовувати світовий ринок не тільки інноваційними товарами та послугами компаній, що набули своєї потужності в межах технополісу, але й послугами із розвитку інновацій, які надають інфраструктурні інститути. Такий вид послуг є в своїй більшості унікальним тим, що має форму збагачення інтелектуального капіталу клієнта (наращення гудвілу через консультації, тренінги співробітників та інше). Такі послуги зазвичай не зменшують обсягів нематеріальних активів інфраструктурних учасників технополісів, що їх надають. Навпаки, співпраця із відомим і успішним клієнтом дає можливість збільшити такі активи, і одночасно приносить дохід.

Ще один спосіб налагодження міжнародних зв'язків полюсами технологічного розвитку полягає в тому, що велика їх кількість у всьому світі пов'язані між собою наявністю спільної менеджерської компанії, яка приймала участь у їх створенні в цілому, чи в створенні певних учасників ПТР, або членством в одній асоціації венчурного капіталу. Зокрема, Європейська асоціація приватного акціонерного капіталу та венчурного капіталу (The European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA)) виникла пізніше ніж американський аналог, а саме у 1983 році. На 2007 р. в ній вже нараховувалось 1300 членів із 58 країн, що створювало можливість для їх взаємодії [12, с. 9]. Інший приклад – міжнародна компанія Зернік Груп (Zernike Group) із надання послуг технологічного характеру. Першочерговою задачею компанії є надання управлінських послуг науково-технологічним паркам по всьому світу. На даний час компанія надає такі послуги 14 технопаркам та бізнес-інкубаторам світу. Для такої моделі полюсів технологічного розвитку, як інноваційні бізнес-інкубатори, в силу їх невеликих розмірів та тенденції до входження в якості учасника в технологічні полюси вищого рівня взагалі характерною є тенденція до створення мереж, в тому числі міжнародних. Зокрема, в Європі існує Європейська мережа інноваційних бізнес-інкубаторів (European Business Innovation Centers Network – EBN), що являє собою неприбуткову організацію, створену в Брюсселі у 1984 році. На 2008 рік до складу організації входило 160 інноваційних бізнес-центрів із 21 країни [13].

Через таких спільних консультантів, інвесторів та членство в міжнародних асоціаціях полюси технологічного розвитку в різних країнах мають значно більше шансів знайти точки дотику і налагодити взаємовигідні міжнародні бізнес-зв'язки.

Таким чином, виникнення полюсів технологічного розвитку створює цілий ряд переваг для національної економіки. В тому числі дає можливість вийти на світовий ринок не тільки із більшим обсягом інноваційних товарів та послуг, але і з

особливим видом придатних для експорту послуг із розвитку інновацій. Потенціал для надання таких послуг створюється в рамках технополісів в процесі діяльності інфраструктурних учасників на користь резидентних компаній. Успіх таких компаній і їх вихід із інноваційними товарами та послугами на експорт створює позитивний імідж інфраструктурних агентів, а отже і попит на їх послуги з боку інших країн.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Seyoum Belay. Determinants of Levels of High Technology Exports an Empirical Investigation [Electronic resource] / Belay Seyoum // Advances in Competitiveness Research. – 2005. – Vol. 13. – № 1. – Access mode: <http://www.allbusiness.com/advances-competitiveness-research/41136-1.html>
2. Foreign scientists lead US science [Electronic resource]. – Access mode: <http://physicsworld.com/cws/article/news/2984>
3. Cooke Philip. From Technopoles to Regional Innovation Systems: The Evolution of Localized Technology Development Policy / Philip Cooke // Canadian Journal of Regional Science. – Spring. – 2001. – Vol. XXVI. – №.1 – P. 21–40.
4. Hebler Martina. Technopoles and Metropolises, Technology and the City: a Literature Overview / Martina Hebler // The Urban Machine: Recent Literature on European Cities in the 20th Century; ed. by M. Hard and Tomas J. Misa. – A «Tensions of Europe» electronic publication, 2003. – 135 p.
5. Castells M. Technopoles of the World: The making of twenty-first-century industrial complexes. Notes and Quotes [Electronic resource] / M. Castells, P. Hall. – Routledge, 1994. – Access mode: http://web.mit.edu/lira/www/qualExam/biblio/castells_technopoles.doc
6. Index of Silicon Valley 2011 [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.jointventure.org/images/stories/pdf/2011index.pdf>
7. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. Silicon Valley Export Center aids business with laws, policies // San Jose Business Journal [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.bizjournals.com/sanjose/stories/2010/09/06/focus12.html>
9. Мазура О.А. Технологічні парки України стан та проблеми: доповідь члена Громадської ради [Електронний ресурс] / О.А. Мазура. – Режим доступу: http://www.in.gov.ua/files/content/mazur_techpark1131.pdf. – 50 с.
10. Software Technology Parks [Electronic resource] / Site of National Small Industries Corporation Limited. – Access mode: <http://www.nsic.co.in/stp.asp>
11. The Global Competitiveness Report 2010–2011 / Klaus Schwab. – Geneva: World Economic Forum, 2010. – 501 с.
12. EVCA Annual Report 2007 [Electronic resource]. – Access mode: http://www.evca.eu/uploadedFiles/Home/About_EVCA/Annual_Reports/AnnualReport07.pdf
13. EBN [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.ebn.be/content/default.asp?PageID=1&MenuGroup=1&MenuNum=1>

Надійшла до редколегії 12.05.2011

УДК 338.242

М.В. Лизун

Тернопільський національний економічний університет

**АНТИКРИЗОВА ПОЛІТИКА:
СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ**

У статті досліджується світовий досвід застосування антикризової політики, а також основні заходи, що вживалися в різних країнах світу та Україні для подолання кризових явищ в економіці.

Ключові слова: криза, антикризова політика, антикризове управління, економічний ризик, соціальний захист, інвестиції, інноваційна політика.

В статье исследуется мировой опыт применения антикризисной политики, а также основные мероприятия, которые употреблялись в разных странах мира и Украине для преодоления кризисных явлений в экономике.

Ключевые слова: кризис, антикризисная политика, антикризисное управление, экономический риск, социальная защита, инвестиции, инновационная политика.

In the article the world experience of anti-crisis policy and also main activities which was used in the different countries of the world and in Ukraine for overcoming of the crisis phenomena in an economy are researched.

Keywords: crisis, anti-crisis policy, anti-crisis management, economic risk, social protection, investments, innovative policy.

Глобальні передумови поширення кризових явищ в економіці полягають у сучасному характері розвитку світового господарства, який відзначається зростанням інтеграції національних економік до глобальної економіки, що зумовлює збільшення їх залежності від кон'юнктури міжнародних ринків за умов лібералізації всіх видів економічної активності. Це засвідчила світова фінансова криза, яка розпочалася з іпотечної кризи в США і швидко поширилася на національні економіки країн світу. Оскільки Україна активно інтегрується в світові економічні структури, вона перебуває в зоні ризику поширення криз на національну економіку і потребує вжиття необхідних заходів для попередження і врегулювання такого роду викликів.

Особливості протікання кризових явищ в економіці та заходи антикризової політики розглядаються у роботах таких зарубіжних та вітчизняних дослідників, як А.А. Богданов, Е. Дюркгейм, Д.Т. Жовтун, А.Б. Зверинцев, В.С. Капустін, С.В. Михайлов, В.Л. Романов, Г. Спенсер, В.О. Василенко, А.С. Гальчинський, М.І. Пірен, Г.Г. Почепцов, А.Д. Чернявський.

Метою даного дослідження є визначення напрямків підвищення ефективності антикризових заходів в Україні на основі вивчення світового досвіду ведення антикризової політики.

У сучасній науково-економічній літературі існує велика кількість суперечливих поглядів щодо визначення самого поняття кризи. Криза (від грецького *krisis* – поворотний пункт, рішення) – це різкий крутий перелам, скрутне становище [1]. Криза – це порушення рівноваги в економіці, результатом чого є зниження або зупинка виробництва. Л.О. Лігоненко вважає, що кризовий стан системи є значним та тривалим порушенням рівноваги, та проявом нездатності системи використовувати механізми внутрішньої саморегуляції [2]. Особливий акцент на загрозі життєдіяльності системи роблять науковці В.О. Василенко, К.В. Балдин, Є. Коротков, В.С. Зверев, А.В. Рукусов: «Криза – це крайнє загострення протиріч у соціально-економічній системі (організації), що загрожує її життєстійкості у навколишньому середовищі» [3; 4].

Слід відмітити, що існує велика кількість причин виникнення та розвитку економічних криз, які можна поділити на п'ять груп за сферою суспільних відносин, де вони виникають [5]:

1) економічні – загальний спад виробництва, інфляція, нестабільність фінансової системи, ріст цін на ресурси, зміна кон'юнктури ринку, поширення неплатоспроможності і банкрутства, значна монополізація;

2) соціальні – безробіття, скорочення зарплат працівникам бюджетної сфери, збільшення диференціації доходів населення, кадрова криза, скорочення мінімального рівня заробітної плати, криза політики соціального й медичного страхування; інтелектуальна криза, посилення соціальних конфліктів;

3) політичні – політична нестабільність суспільства, несприятлива зовнішньоекономічна політика держави, розриви економічних зв'язків, втрата ринків збуту, зміна умов експорту й імпорту, недосконалість антимонопольної політики, підприємницької діяльності й інших проявів регулюючої функції держави;

4) демографічні – чисельність, склад населення, рівень добробуту;

5) посилення міжнародної конкуренції у зв'язку з розвитком науково-технічного прогресу.

За сучасних умов головним каналом, який зумовлює стрімке поширення кризових явищ як у межах конкретних географічних регіонів, так і за їх межами, є сукупність фінансових взаємозв'язків між країнами — прямих і опосередкованих міжнародними фінансовими ринками.

З метою подолання негативних явищ в економіці країни розробляють антикризову політику, під якою розуміють генеральний напрям діяльності держави, сукупність принципів, методів, форм організації поведінки, спрямованих на формування механізму управління, спроможного своєчасно реагувати на кон'юнктуру ринку, яка постійно змінюється, з врахуванням стратегії держави.

За своєю сутністю антикризове управління економікою полягає у скоординованій та систематичній діяльності органів державної влади, яка спрямована на аналіз причин виникнення кризи, послаблення негативного впливу кризових явищ на економіку, цілковите усунення даних явищ, а також недопущення їх прояву в майбутньому, і при якій для досягнення поставлених цілей застосовується спеціальний комплекс методів впливу на суспільні відносини.

Антикризове регулювання виконує ряд функцій, до яких відносяться: передкризове регулювання, регулювання в умовах кризи, регулювання процесів виходу із кризи, стабілізація нестійких ситуацій, мінімізація втрат й втрачених можливостей, своєчасне прийняття рішень. Кожна із перелічених функцій має свої особливості, але у своїй сукупності вони характеризують антикризове регулювання в цілому як безперервний процес, що потребує наукового підходу до формування всіх його етапів з огляду на властивості економічної системи та на необхідність забезпечення сталого розвитку економіки.

Варто зазначити, що антикризова політика держави реалізується на трьох рівнях:

- підтримка конкурентноздатності основних галузей економіки;
- попередження й недопущення кризових явищ в економічно- і соціально значимих сферах;
- зменшення негативних наслідків банкрутства підприємств.

Загалом економічна і фінансова статистика показує, що протягом останніх 30 років економіка 17 провідних держав світу відчувала негативний вплив 113 фінансових криз: 37 – у 1980-х, 42 – у 1990-х років, і 34 фінансових кризи, вклю-

чаючи поточну. Кризи фондового ринку склали близько 45% від їх загального числа, кризи в банківській сфері – 38%, валютні кризи – 17% [6, с. 19].

Світова економічна криза 1929–1933 років стала найсильнішою за своїми наслідками для світового господарства: сукупний обсяг промислового виробництва капіталістичного світу скоротився на 46%, виплавка сталі та чавуну зменшилася на 62%, видобуток вугілля — на 31%, зовнішньоторговельний оборот — на 67%, кількість безробітних становила 26 млн. чол. або 1/4 всіх зайнятих, реальні прибутки скоротилися на 58%, вартість цінних паперів на біржах — на 60–75% [7]. Особливостями цієї світової кризи були: тривалий спад виробництва; переплетіння промислової та аграрної кризи; переплетіння кредитної, валютної і фінансової криз; масовість банкрутств малого і великого бізнесу.

Вперше антикризове регулювання на державному рівні проводилося в США під час Великої депресії 1930-х років за наступними напрямками: фінансування й субсидування корпорацій, що опинилися на межі банкрутства; примусове картелювання підприємств; державне регулювання кризового сільського господарства; інвестування в науку та технологічні розробки; організація суспільних робіт і видача допомоги з безробіття.

Великого масштабу набула і сучасна світова криза, що охопила фінансовий і реальний сектор економіки. Оприлюднений в січні 2008 р. звіт Світового банку зафіксував уповільнення росту світової економіки в 2007 р. (+3,6%) порівняно з 2006 р. (+3,9%) [7], а головними причинами цього виступали кредитна криза, подорожчання базових товарів, енергоносіїв та курсовий чинник основних валют. З початку 2009 року в механізмах антикризового регулювання почали переважати заходи щодо державного стимулювання попиту, здійснення політики протекціонізму та зниження податкового навантаження (план Б. Обама, план Г. Брауна).

На економіці Японії також позначилася сучасна світова фінансова криза. В 2008р. темп зростання її ВВП був від'ємним і становив -0,4%. У 2009 р. ситуація загострилася у зв'язку з падінням попиту на японську продукцію на світових ринках. Об'єм виробництва в Японії скоротився на 6,3% у 2009 році, але вже в 2010 – піднявся на 3,9%. В січні 2009 р. уряд Японії почав реалізувати програму вартістю 16,7 млрд. дол., спрямовану на викуп акцій компаній, що перебувають у скрутному стані в умовах економічної кризи [7]. Крім того, Центробанк Японії купує борги компаній, щоб дати їм доступ до ліквідності. Уряд також розширив можливості кредитування приватного бізнесу. Основними напрямками антикризової програми були:

- зменшення відсоткової ставки рефінансування Центральним Банком;
- сприяння реструктуризації іпотечних кредитів;
- викуп акцій фінансових установ державою;
- збільшення державної частки в статутному капіталі деяких галузевих фінансових установ, які спеціалізуються, головним чином, на підтримці сільського господарства та експортних операцій;
- зниження податку на прибуток підприємств та виплат на соціальне страхування працівників;
- надання розстрочки податкової заборгованості;
- пільгове оподаткування інвестицій підприємств у навчання персоналу та наукові розробки;
- запровадження виплати працівникам, які перебувають у вимушених відпустках;
- розвиток торгівельного фінансування.

Світова фінансова криза, що розпочалась у 2007 році позначилася і на економіці країн ЄС. Вона розбалансувала фінанси європейської банківської системи, яка була на межі кризи. Крім того, підвищення базової ставки ЄЦБ ще більш укріплювало євро. Внаслідок цього почав зростати імпорт до ЄС з країн, валюти яких так чи інакше прив'язані до долара США, а це більша частина країн світу. Так, зовнішня торгівля Європи з грудня 2007 р. стала «дефіцитною». Економічний розвиток Європи в 2007 р. уповільнився (+2,6% ВВП) порівняно з 2006 р. (+2,9%) [8].

Для протистояння кризовим явищам Європейський Союз вжив низку заходів, що свідчать про застосування специфічної антикризової політики:

1. Реформування фінансової системи. Європа повинна мати поділений фінансовий ринок, основна функція – надання іпотечних кредитів, пенсій і позик.

2. Підтримка пріоритетних галузей економіки. В основному це спільні зусилля щодо надання інвестицій відкритим ринкам на довгострокові цілі. ЄС виділив приблизно 400 млрд.євро, що становить 3,3% свого валового внутрішнього продукту з метою стимулювання активності і підтримки громадян.

3. Збереження прийнятної рівня зайнятості. Основні пріоритети – мобільність (вільно пересуватися по країнах-членах ЄС), залучення інвестицій, збільшення середнього віку працівників, заходи щодо підвищення споживчого попиту і заохочення великих інвестицій в інфраструктуру – 1,8 млрд.євро, призначених для соціального фонду та підтримки працівників [8].

4. Сприяння відновленню глобальної економіки. Необхідність державних витрат і стимулювання економіки, що передбачає посилення правил і суворіший нагляд за фінансовою індустрією.

Зазначимо, що на зустрічі G20 основною метою міжнародних фінансових інститутів визначено моніторинг економічних ризиків. При цьому виділено 400 млрд. євро на підтримку економіки в країнах-членах ЄС та збільшено допомогу країнам, які розвиваються, і тим, що найбільше постраждали від глобальної кризи (800 млрд.євро) [9].

Для підвищення ефективності антикризової політики та для попередження таких ситуацій необхідно застосовувати такі заходи, як:

- покращення регулювання, функціонування й прозорості фінансових і сировинних ринків;
- дотримання національними органами нових міжнародних стандартів, які приймаються в сфері регулювання, торгівлі;
- подальше удосконалення регулювання ринку цінних паперів й строкових інструментів;
- зниження асиметричності у рівні економічного розвитку між розвинутими країнами та рештою країн світу.

За оцінками міжнародних експертів, Україна відноситься до категорії країн світу, які виявилися найбільш вразливими до впливу глобальної кризи. На відміну від розвинутих країн і навіть країн, що розвиваються, криза набула в Україні обвального характеру, і падіння економіки було досить глибоким.

Країни, що розвиваються, в тому числі й Україна, зважаючи на менший ступінь розвитку національних фінансових систем і слабку інтеграцію у світову фінансову систему, були втягнуті в глобальну кризу набагато пізніше, ніж розвинуті країни. Перші два місяці (жовтень-листопад 2008 р.) стали для української економіки періодом, на який припав основний кризовий удар:

- відбулося катастрофічне падіння виробництва (обсяг промислового виробництва у порівнянні з аналогічним періодом попереднього року знизився на 24,1%) [10];

- кількість зареєстрованих безробітних зросла на 24,4% (на 125,3 тис. осіб);
- заборгованість з виплати заробітної плати працівникам збільшилася в 1,5 рази (на 348,4 тис. грн.) [11, с. 43–45].

Україна зазнала значного впливу кризи в основному через велику експорто-орієнтованість своєї економіки. Саме ці галузі найбільше постраждали через кризу (машинобудування, хімічна промисловість, металургія). Були вжиті антикризові заходи в різних секторах економіки, а саме в банківській, реальній та соціальній сфері.

Світова практика свідчить, що підтримка банківського сектору в країнах, які підпали під дію кризи, посіла головне місце в національних антикризових програмах. Так само і в Україні оздоровлення банківського сектору зайняло значне місце серед антикризових заходів. У 2008–2009 рр. в Україні витрати на рефінансування та рекапіталізацію банків досягли близько 20% від ВВП [10].

Узагальнення міжнародного досвіду дозволяє виокремити низку інструментів для підвищення ефективності антикризової політики України в різних напрямках і сферах.

1. *В кредитній сфері*: збільшення кредитування економіки банками розвитку; зміцнення і розширення державних кредитних гарантій і фінансування з боку державних фінансових установ; збільшення статутного капіталу державних банків; придбання комерційних цінних паперів, випущених компаніями з метою послаблення жорсткості умов фінансування.

2. *В сфері малого та середнього бізнесу*: субсидування процентної ставки за комерційними кредитами для малих і середніх підприємств та домогосподарств; звільнення підприємств від сплати певної частки відрахувань до бюджету при прийнятті на роботу нових працівників та поступове збільшення таких відрахувань в наступні періоди; створення спеціальних фондів, які надаватимуть кредити для малого та середнього бізнесу; розширення кредитних ліній, що надаються державними фінансовими установами; спрощення процедури отримання кредитів [11].

3. *В сфері інвестицій та інновацій*: надання інвестиційних податкових пільг на придбання нових матеріальних активів та на капітальні інвестиції; пряме державне фінансування перспективних проєктів; залучення прямих інвестицій шляхом створення спільних фондів із зарубіжними партнерами; збільшення асигнувань на реконструкцію будівель з метою поліпшення їхньої енергетичної ефективності; інвестиції на наукові дослідження та розробки; інвестиції в поновлювані джерела енергії.

4. *Для підтримки галузей економіки*: підвищення субсидій для фермерських господарств, збільшення обсягів державних закупівель продовольства у фермерів; розширення обсягу і спектру державних інтервенцій на сільгосппродукцію за фіксованими закупівельними цінами.

Провідні країни світу забезпечують протистояння зовнішнім чинникам та сталий розвиток економіки з використанням накопиченого світового досвіду реалізації зовнішньої та внутрішньої інноваційної політики на засадах взаємодії державних, наукових і бізнесових структур, а також переваг міжнародного науково-технічного співробітництва. Країни з динамічним розвитком науки і технологій та ефективним механізмом комерціалізації їх результатів подовжують тривалість періоду економічних експансій відносно економічних рецесій. Технологічний розвиток країн є важливим елементом формування стабільної та високорозвиненої економіки. Країни, які витрачають значні кошти на розвиток технологій та інновацій, мають можливість користуватися рядом переваг, до яких відносять: досягнення високого рівня

продуктивності праці; вміння оперативно діагностувати та ефективно реагувати на коливання ринкової кон'юнктури за допомогою застосування широкого інструментарію антикризової політики; формування запасу технологічної міцності держав для нейтралізації негативних наслідків циклічності. Україні варто використати досвід найближчих сусідів – країн ЄС і розпочати активну політику інвестування в інноваційний розвиток держави. Це створить передумови для прискореного розвитку України навіть у найжорсткіших умовах глобалізму.

Отже, при веденні антикризової політики, Україні слід звертатися до міжнародного досвіду та запозичити заходи, які сприяли виведенню економік провідних країн з кризового стану. Важливо притримуватися визначеного механізму антикризових заходів, який дасть можливість не лише вчасно реагувати на кризові явища, а й попереджати їх розвиток.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Большой энциклопедический словарь: в 2-х т. / гл. ред. А.М. Прохоров. – Сов. энциклопедия, 1991. – Т.1. – 863 с.
2. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: монографія / Л.О. Лігоненко. – К.: Наукова думка, 2000. – 390 с.
3. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: навч. посібник / В.О. Василенко. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 507 с.
4. Балдин К.В. Антикризисное управление: макро- и микроуровень: учеб. пособие / К.В. Балдин, В.С. Зверев, А.В. Рукосуев. – 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашко и Ко», 2007. – 280 с.
5. Татарников Е.А. Антикризисное управление: учеб. пособие. / Е.А. Татарников. – М.: РИОР, 2005. – 95 с.
6. Vasiliev V.S., Rogovskiy E.A. World Financial Crisis. Phase 2 (Recession). USA-Canada. Economy, politics, culture, 2009, №3, p.24 (russ.), Wittmann W. Finanzkrisen. Woher sie kommen, wohin sie fuehren, wie sie zu vermeiden sind. – Zuerich, 2009. – S.18–25.
7. Дані МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.imf.org
8. Дані Євростату [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
9. EU tackles social dimension of economic crisis [Electronic resource]: official web-site. EU. – 2009. – Access mode: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=736>
10. Дані Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
11. Верховодова Л. Економічна криза в Україні: наслідки та ефективність антикризової політики. – Інформаційний бюлетень. Центр економічного розвитку / Л. Верховодова, К. Агеева, Д. Згортюк. – К., 2009. – С. 58–62.

Надійшла до редколегії 11.05.2011

УДК 656.025.2(045)

І.Г. Михальченко*Національний авіаційний університет, м. Київ***ЗАКОНОМІРНОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ
ТРАНСПОРТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ**

В статті розглянуто особливості регулювання ринку транспортних перевезень на національному, регіональному, міжнародному рівнях.

Ключові слова: ринок транспортних перевезень, регулювання, національний рівень, регіональний рівень, міжнародний рівень, СНД, ЄС.

В статье рассмотрены особенности регулирования рынка транспортных перевозок на национальном, региональном, международном уровнях.

Ключевые слова: рынок транспортных перевозок, регулирование, национальный уровень, региональный уровень, международный уровень, СНГ, ЕС.

The features of transport market governance on national, regional, international levels are analyzed in the article.

Key words: transport market, governance, national level, regional level, international level, CIS, EU.

Зі стрімким поширенням процесів глобалізації в світовому господарстві роль транспорту залишається незмінно високою. В системі глобалізаційних процесів транспорт займає особливе місце – виступає технічним чинником, зміцнюючи зв'язки між найвіддаленішими куточками планети. Однак діяльність міжнародного транспорту неможлива без правил, що її регулюють, які, з одного боку, мають бути справедливими і визнаватися світовою спільнотою, а з іншого – забезпечувати інтереси окремих держав і транспортних компаній. Процес регулювання визначає права і обов'язки учасників перевезення, а також їх відповідальність за невиконання або порушення ними встановлених норм.

Питання регулювання транспортних перевезень вивчалися багатьма дослідниками. Так основи правового регулювання вантажних перевезень досліджував К.В. Холопов, В.М. Ніколашин, О.В. Соколова, Ю.Ф. Кулаєв. Роль та значення державного управління транспортом, аналіз правопорушень на транспорті та відповідальність за їх вчинення висвітлено Е.Ф. Демським, В.К. Гіжевським, А.В. Мілашевичем. Нагірною Я.Я. проаналізовано теоретичні основи формування механізму державного регулювання діяльності підприємств пасажирського транспорту. Крім того окремі аспекти регіонального транспортного співробітництва були досліджені Сьомінін П.А., Філіпенком О.В.

Більшість з дослідників приділяли увагу лише окремим видам транспорту, не аналізуючи весь транспортний ринок в цілому. Крім того, їх основна увага зосереджувалась на дослідженні регулювання транспортних перевезень вантажів, не охоплюючи перевезення пасажирів.

Мета статті – дослідити закономірності регулювання глобального ринку транспортних пасажирських перевезень та встановити його особливості на національному, регіональному, міжнародному рівнях.

Правила, що регулюють міжнародні перевезення, розвивались еволюційним шляхом. Спочатку основою для формування загальновизнаних норм були національні закони і правила, які характеризувалися схожістю за змістом в різних країнах і регіонах. Однак в процесі розвитку внутрішні норми почали зазнавати змін під впливом авторитету норм, закріплених в міжнародних угодах і конвенціях. В даний час взаємозалежність міжнародних і національних норм характеризується їх подібністю та уніфікацією з метою полегшення практичної діяльності перевізників,

з одного боку. З іншого, кожна країна вживає протекціоністські заходи – формуються норми національного законодавства, що надають переваги національним перевізникам та створюють перешкоди для доступу на внутрішній ринок нерезидентів. Таким чином, регулювання внутрішніх транспортних перевезень в різних країнах має свої відмінності, що пояснює різний рівень їх інституціонального забезпечення.

Регулювання глобального ринку транспортних перевезень характеризується системністю, взаємозалежністю та підпорядкованістю. Розглянемо трирівневу систему регулювання, яка складається з наступних рівнів – національного, регіонального, міжнародного.

На національному рівні окремі держави прагнуть захистити свої стратегічно важливі галузі економіки. Законодавство окремих країн відіграє значну роль в регулюванні міжнародних перевезень: по-перше, норми міжнародного права мають недоліки, які можна усунути лише шляхом звернення до національного права окремих держав; по-друге, деякі умови, що пов'язані з договором перевезення, неможливо уніфікувати (наприклад, правила прийому і видачі багажу), і тому вони свідомо залишені для юрисдикції норм національного права; по-третє, міжнародні угоди і конвенції передбачають встановлення, в межах внутрішнього законодавства, спеціальних норм, що відображають особливості міжнародних перевезень і відповідають інтересам конкретних держав [1, с. 215].

Слідування національним правилам при міжнародних перевезеннях реалізується через використання колізійних норм, що визначають, які норми, національні чи іноземні, слід застосовувати у конкретній справі; до яких звертаються у разі відсутності уніфікованих правових норм. Переважно договірні колізійні норми посиляються на вітчизняне законодавство.

Державне регулювання відносин передбачено на всіх видах транспорту. Воно має своїм завданням організаційно забезпечити подальший розвиток та удосконалення діяльності транспорту країни і на цій основі сприяти більш повному задоволенню матеріальних і культурних потреб суспільства.

Щодо державного регулювання у розвинених країнах, то однією з особливостей їх транспортної та тарифної політики є гнучкість регулювання, яке полягає в його посиленні чи послабленні залежно від інфраструктури транспорту, ринкової кон'юнктури, ступеню монополізації ринку, загострення чи послаблення конкуренції на ньому. До спільних рис державного регулювання розвинених країн можна віднести наступні [2, с. 18–19]:

- 1) наявність спеціального транспортного забезпечення;
- 2) відсутність прямого втручання державних органів у діяльність транспортних підприємств;
- 3) наявність розвинутої мережі державних органів, що контролюють і регулюють роботу транспорту від національного до місцевого рівня з чітким законодавчо-закріпленим розподілом повноважень;
- 4) високий рівень організації транспортного ринку з налагодженими механізмами боротьби з монополізацією та необмеженою конкуренцією;
- 5) широкий розвиток форм самоврядування (вплив професійної громадської думки на окремих перевізників через асоціації або інші добровільні організації);
- 6) існування сучасної системи комп'ютерної обробки транспортної інформації, яка дозволяє оптимально регулювати роботу транспорту з використанням раціональних технологій, що інтегровані в логістичні системи товарообігу.

Для забезпечення необхідного рівня транспортного обслуговування в усіх регіо-

нах, галузях економіки і секторах соціальної сфери в країнах з розвинутою економікою застосовують різні форми впливу (регулювання) держави на роботу транспорту. До них відносять заходи з організації транспортного ринку, ліцензійну діяльність, контроль транспортних тарифів, податкове регулювання, фінансування великих проектів, розробку і контроль виконання екологічних стандартів і норм безпеки та охорони праці на транспорті [3].

Таким чином, державне регулювання транспортного ринку є системою впливу на поведінку господарюючих суб'єктів, на транспортний ринок в цілому шляхом зміни законодавства, системи оподаткування, ліцензування транспортної діяльності, перевірки власників транспортних засобів тощо.

Розвиток міжнародної торгівлі та усунення торговельних бар'єрів підсилює потреби країн до регіональної інтеграції, формування інтеграційного регулювання на регіональному рівні. В рамках регіонального інтеграційного угруповання відбувається поступове стирання національних кордонів, формування єдиної законодавчої бази, формування єдиного ринку і надання преференційного режиму галузям країн, що входять в угруповання [4].

Регіональне регулювання охоплює транспортну політику країн, розташованих в якомусь певному регіоні, в основному в територіальній близькості. Прив'язка до певного простору є відмінною рисою регіонального рівня. Сьогодні у світі нараховується близько 20 економічних регіональних угруповань. Серед них до найбільш ефективно діючих можна віднести: в Західній Європі – Європейський Союз (ЄС); у Північній Америці – Північноамериканську угоду про вільну торгівлю (НАФТА); у Південній Америці – Південний спільний ринок (МЕРКОСУР); в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні – Азіатсько-Тихоокеанське економічне співтовариство (АТЕС); в Південно-Східній Азії – Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН) [5]. Розглянемо регіональне регулювання ринку транспортних послуг країн СНД та ЄС, що справляють суттєвий інтерес для України.

Співдружність Незалежних Держав є одним з діючих в світі міждержавних регіональних економічних об'єднань, розвиток якого лежить в руслі найважливіших світових тенденцій – глобалізації і регіоналізації. Ефективне використання комплексу можливостей внутрішнього і зовнішнього характеру, включаючи взаємовигідне економічне співробітництво, відкриває перед державами-учасниками СНД реальні перспективи динамічного економічного зростання і посилення їх впливу на розвиток світової системи господарювання. В даний час перед СНД гостро постають питання визначення його місця в змінній конфігурації сучасного світу, підвищення конкурентоспроможності національної економіки держав, перетворення Співдружності в регіональне економічне об'єднання, здатне відігравати істотну роль в світовій економіці.

Функціонування і розвиток транспорту в країнах СНД здійснюється відповідно до їх національного законодавства, а також стратегій (концепцій, основних напрямів тощо) в транспортній сфері і взаємопов'язано із загальними напрямками (прогнозами) їх соціально-економічного розвитку, що визначають потреби в транспортних послугах. Узгодженість регіональної транспортної політики забезпечується шляхом координації державами-членами СНД систем державного регулювання і реалізації програм її розвитку, вдосконалення законодавства в області транспорту, а також погодженим використанням транспортно-транзитного потенціалу. При цьому реалізація узгодженої транспортної політики враховує відмінності в сучасному стані транспортних систем країн СНД і спрямована, у тому числі, на їх вирівнювання [6].

Однак сучасна транспортна система СНД не відповідає світовим глобаліза-

ційним процесам на транспорті. Говорячи про місце та роль СНД як провідника на міжнародній економічній арені узгоджених інтересів країн-членів, в такій важливій глобалізаційній сфері як транспорт доводиться констатувати лише формально-правову сторону його діяльності.

До негативних тенденцій на регіональному транспортному ринку країн СНД можна віднести наступні [1, с. 155–156; 6–7]:

1. Забезпечення зростаючого попиту на якісні послуги відбувається за умов недостатнього технічного рівня національних транспортних систем, слабкої організації взаємодії видів транспорту на міждержавному рівні, високої зношеності рухомого складу, накопиченого відставання в області впровадження транспортно-логістичних технологій.

2. Проблеми розвитку транспорту в СНД загострюються із-за існуючих інфраструктурних обмежень, а також різного роду фінансово-адміністративних і технічних бар'єрів, що не дозволяє ефективно реалізувати транзитний потенціал регіону СНД з використанням міжнародних транспортних коридорів, а також забезпечувати достатню транспортну доступність національних територій.

3. У розвитку регіональної співпраці в області транспорту при реалізації багатосторонніх транспортно-економічних проектів не використовується програмно-цільовий підхід для створення міждержавного механізму вирішення питань взаємозв'язки ресурсів, визначення виконавців і термінів здійснення заходів.

4. Національні транспортні системи окремих країн не можуть конкурувати і кооперуватися з транспортними комплексами країн Європейського союзу на міжнародному ринку транспортних послуг, що пов'язано з незадовільним станом перших.

5. Існує потреба в подальшій розробці і реалізації єдиної, погодженої транспортної політики країн СНД. У основу цієї політики мають бути закладені критерії ефективності господарювання, орієнтовані на споживача.

6. Спроби самостійного вирішення окремими країнами складних транспортних проблем погіршують передумови успішного розвитку національних економічних систем. Це зумовлює економічну доцільність розширення транспортного співробітництва як умови для найбільш ефективного використання кожною країною продуктивних сил і сировинних ресурсів та найкращої економічної адаптації транспортного комплексу до сучасного ринку транспортних послуг.

Незважаючи на розглянуті проблеми, країни СНД зацікавлені в подальшій лібералізації транспортно-економічних зв'язків між собою і країнами ЄС, Північної та Південної Америки, Азії, Балтійського та Чорноморського регіонів. Країнами вже підписано значна кількість правових актів у сфері транспорту. Крім того, в межах транспортної системи СНД взаємодіють транспортні комплекси, які в минулому були частинами єдиної транспортної сфери, об'єднаної єдиною транспортно-економічною територією, а також єдиною законодавчою, економічною, виробничо-технологічною та організаційною системами. Даний факт є позитивною передумовою ефективного протікання інтеграційних процесів в сфері транспорту.

Перейдемо до розгляду регіонального регулювання ринку транспортних послуг країн ЄС. Транспортна політика ЄС ґрунтується на принципах лібералізації і гармонізації. З одного боку, загальна транспортна політика знімає обмеження для різних видів транспорту, що існують між країнами, з іншого, встановлює єдині правила діяльності на ринку, що стосуються професійної кваліфікації, безпеки, соціального забезпечення і зобов'язань перед державою.

Правовою основою транспортної політики ЄС є розділ V третьої частини консо-

лідованого Амстердамського договору про заснування Європейського Співтовариства, де найбільш важливі є статті 70, 71 та 80. Саме вони визначають правові засади транспортної політики, якої повинні дотримуватись держави-члени під час реалізації заходів у сфері транспорту [8, с. 9].

Основні зусилля ЄС у питаннях транспортної політики зосереджені в напрямках, які тісно пов'язані між собою та включають: створення транс'європейської мережі, перерозподіл балансу між видами транспорту; забезпечення необхідного фінансування інфраструктури; захист навколишнього середовища; підвищення рівня безпеки на дорогах; здійснення спеціальних програм тощо.

Однак регіональному транспортному ринку ЄС також характерні негативні тенденції. Наявні показники зростання обсягів дорожнього руху в багатьох країнах розглядаються як «нестійкі». Невдалі спроби встановити зв'язок між плануванням землекористування й транспортною політикою були в багатьох випадках причиною неефективного управління транспортними потребами суспільства (або повною відсутністю такого управління). В багатьох країнах затори на дорогах розглядаються як дуже серйозна проблема. В екологічно чутливих регіонах неможливо здійснювати будівництво нових об'єктів транспортної інфраструктури внаслідок підвищеного шуму, просторових обмежень або негативного впливу руху транспорту. Шумове забруднення, спричинене експлуатацією автомобільного транспорту й вантажного залізничного транспорту, є серйозною проблемою.

Таким чином, рівень регіонального регулювання ринку транспортних перевезень залежить від ефективності спільної транспортної політики держав-членів регіонального об'єднання, від зацікавленості та дієвості кожної окремої країни. Рівень регіонального регулювання країн ЄС є значно вищий, порівняно з країнами СНД, що пояснюється рівнем економічного розвитку країн регіону в цілому, кількістю розроблених правових актів та ефективністю проведення спільної транспортної політики.

В умовах поглиблення процесів глобалізації і взаємозалежності між державами багатосторонні правила можуть забезпечити більш збалансовані та ефективні рамки для міжнародного співробітництва, ніж ті, які передбачені лише в двосторонніх або регіональних угодах. Міжнародний рівень регулювання дозволяє створити основу для глобального співробітництва. Взаємодія держав на міжнародному рівні регулювання в рамках універсальних і спеціалізованих міжнародних організацій дозволяє усувати проблеми, вирішити які неможливо на регіональному і національному рівнях [4].

Особливістю міжнародного регулювання є те, що основні питання перевезень встановлюються в міжнародних угодах (транспортних конвенціях), що містять уніфіковані норми, які однозначно визначають умови міжнародних перевезень. В даному випадку основними суб'єктами є міжнародні організації (універсальні і спеціалізовані), які впливають на розвиток глобального транспортного ринку в цілому.

Кожен вид транспорту має свої особливості, які в першу чергу стосуються технічної і комерційної експлуатації. Неможливо створити єдину правову норму, яка б відображала і враховувала специфіку одночасно, наприклад, морського і повітряного видів транспорту. Тому міжнародні транспортні угоди і конвенції розроблені для кожного виду транспорту окремо, хоча останніми роками впроваджуються уніфіковані нормативні акти, наприклад для інтермодальних перевезень.

Відповідно до загальноприйнятого принципу систематизації міжнародних пра-

вил за об'єктом регулювання угоди та конвенції поділяють на сім груп [1, с. 211]. До першої групи відносять угоди про загальні принципи діяльності окремих видів транспорту. Вони містять правові основи сполучень, наприклад правовий статус транспортних коридорів країн, та техніко-технологічні вимоги здійснення перевезень, наприклад правила організації руху і технічні стандарти транспортних засобів. До них належать Чиказька конвенція про міжнародну цивільну авіацію (1944 р.), Женевська конвенція про правовий режим морських просторів (1958 р.), Конвенція про дорожній рух (1968 р.) та ін.

До другої групи відносять угоди стосовно організації міжнародного сполучення. В основному вони є двосторонніми, тобто складаються між двома країнами, та містять основи організаційно-правового характеру, без яких неможливо здійснювати перевезення в міжнародному сполученні. Сторони угод встановлюють для конкретного типу транспорту порядок здійснення перевезень та операцій, що з ними пов'язані: маршрути перевезень; регулярні лінії і перевізників, що працюють на них; умови розрахунків; процедури дотримання різного роду формальностей (пограничних, митних, санітарних і ін.); порядок стягування податків і зборів, та ін.

Третя група угод є основною. Вона містить угоди і конвенції, що відносяться до міжнародного приватного права. Кожен з міжнародних договорів встановлює порядок складання та виконання договору міжнародного перевезення на окремому магістральному типі транспорту та в змішаному сполученні. Умови перевезень пасажирів та вантажу різними типами транспорту докорінно відрізняються між собою і тому регламентовані відповідно в різних міжнародних договорах, за винятком Варшавської конвенції (1929 р.) та її протоколів. Основними міжнародними конвенціями, що регулюють перевезення пасажирів, являються:

- на морському транспорті – Афіньська конвенція про перевезення морем пасажирів та їх багажу (1974 р.). Регламентує правила перевезення морем пасажирів та їх багажу. Застосовується до будь-якого міжнародного перевезення, якщо судно йде під прапором держави, яка є стороною конвенції, або зареєстроване в такій державі; або договір перевезення укладено в державі, яка є стороною конвенції; або відповідно до договору перевезення місце відправлення або місце призначення знаходяться в державі, яка є стороною конвенції. В ній визначаються межі відповідальності перевізника та пасажирів, термін позовної давності та ін. [9];

- на залізничному транспорті – Конвенція про міжнародні залізничні перевезення (КОТІФ) (1980 р.). Встановлює єдиний правопорядок для перевезень пасажирів, багажу і вантажів у прямому міжнародному залізничному сполученні між державами-учасниками. Додаток А даної конвенції стосується умов перевезення пасажирів і відомий як Єдині правила Міжнародної пасажирської конвенції (КІВ) [10];

- на автомобільному транспорті – Конвенція про договір міжнародного автомобільного перевезення пасажирів і багажу (КАПП) (1973 р.). Застосовується до будь-якого договору автомобільного перевезення пасажирів і їхнього багажу транспортними засобами, коли в договорі зазначено, що перевезення здійснюється територією принаймні двох держав, і що пункт відправлення або пункт призначення, чи той і інший знаходяться на території однієї з договірних держав. Визначає межі відповідальності перевізника, необхідні транспортні документи, умови претензій та позовів [11];

- на авіаційному транспорті – Варшавська конвенція для уніфікації деяких правил, що стосуються міжнародних повітряних перевезень (1929 р.) зі змінами в Гаазькому протоколі (1955 р.). Застосовується до будь-якого міжнародного пере-

знення людей, багажу чи вантажу, визначає необхідні перевізні документи, відповідальність перевізника, містить постанови щодо змішаних перевезень [12]; Монреальська конвенція про уніфікацію деяких правил міжнародних повітряних перевезень (1999 р.) – регулює умови міжнародних повітряних перевезень, є альтернативним нормативним актом по відношенню до документів Варшавської системи. Це означає, що кожна країна повинна зробити вибір відносно участі в тій або іншій нормі міжнародного повітряного права [13].

До четвертої групи відносяться угоди про тарифи на перевезення. Вони найчастіше укладаються на залізничному транспорті та містять не лише правила встановлення тарифів, конкретні ставки провізних платежів, зборів і штрафів, але і правила перевезень, що не відображені в міжнародних угодах та конвенціях.

П'ята група угод містить норми, розроблені для полегшення перевезень. Угоди укладаються у вигляді двосторонніх міжурядових договорів, містять норми, що скасовують митні формальності, або спрощені процедури огляду і оформлення документів. Крім того, країни домовляються про пільгові режими оподаткування та спільне використання транспортних засобів та устаткування.

Угоди, що регламентують специфічні аспекти транспортної діяльності, відносяться до шостої групи. Вони містять міжнародні договори, що регламентують особливі види транспортних послуг або що створюють базу для одноманітності специфічних правил і умов. Такими вважають угоди про чартерні перевезення, про рятування на морі, Йорк-Антверпенські правила про загальну аварію (1994 р.) та ін.

До останньої, сьомої групи належать угоди правоохоронного характеру. Інтенсифікація транспортної діяльності вимушує світову спільноту приймати заходи, направлені на захист довкілля, учасників транспортного процесу, третіх осіб. Відносно останніх можна відзначити міжнародні договори, що передбачають обов'язкове страхування перевізником цивільної відповідальності перед третіми особами.

Розглянуті групи в сукупності формують міжнародний рівень регулювання та мають першочергове значення для перевізників, пасажирів та судовласників на глобальному ринку транспортних перевезень.

Висновки. Регулювання глобального ринку транспортних перевезень здійснюється на трьох рівнях – національному, регіональному, міжнародному, які в сукупності формують глобальну систему регулювання. Кожен рівень відіграє важливу роль в процесі регулювання, оскільки охоплює різні аспекти діяльності. Національний рівень – це рівень окремої держави, тому ефективність регулювання залежить від державних транспортних інститутів, їх систем контролю та рівня санкцій за порушення встановлених норм. Регіональний рівень охоплює групи країн, які формують спільну транспортну політику для всього регіону. Міжнародний рівень регулювання встановлює норми, принципи, стандарти, які поширюються на весь глобальний транспортний простір, і є обов'язковими для виконання. Отже, регулювання глобального ринку транспортних перевезень є складним процесом, який охоплює як уніфіковані правила, які поширюються на всі держави, так і специфіку окремих країн.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Сервис на транспорте: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / [В.М. Николашин, Н.А. Зудилин, А.С. Сеницына и др.]; под ред. В.М. Николашина. – 3-е изд., испр. – М.: Академия, 2008. – 272 с.

2. Про транспорт: Закон України від 10 листопада 1994 р. // Відомості Верховної Ради України. 1994. – №51. – 446 ст. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=232%2F94-%E2%F0>
3. Соловійова О.О. Загальний курс транспорту: конспект лекцій / О.О. Соловійова, Л.А. Яценко. – К.: НАУ, 2007. – 92 с.
4. Лисица Е.С. Уровни регулирования естественных монополий в мировой экономике (на примере железнодорожного транспорта) / Е.С. Лисица // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2010. – Т.1. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Traeviv/2010_1/40.pdf
5. Ситнік І.В. Регіональні інтеграційні об'єднання: передумови і завдання створення / І.В. Ситнік // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ. – 2009. – Т.1. – С. 323–328.
6. Решение Экономического совета Содружества Независимых Государств о проекте Приоритетных направлений сотрудничества государств-участников СНГ в сфере транспорта на период до 2020 года (Москва, 20 июня 2008 года) [Электронный ресурс] // Професійна юридична система «Мега-НАУ». – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1014.6159.0>
7. Сёмин П.А. Развитие международного транспортного сотрудничества в СНГ в условиях глобализации / П.А. Сёмин // Транспорт: наука, техника, управление. – 2006. – №5. – С. 16–20.
8. Правове регулювання сфери транспорту в Європейському Союзі та в Україні: в 2-х т. / [В.А. Андрєєнков, С.В. Голікова, О.М. Григоров та ін.]; за ред. В.Г. Дідика. – Т. 1. – К.: ТОВ «Ніка-Прінт», 2006. – 392 с.
9. Афі́нська конвенція про перевезення морем пасажирів та їх багажу 1974 року [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_094
10. Конвенція про міжнародні залізничні перевезення (КОТІФ) від 9 травня 1980 року [Електронний ресурс] / Професійна юридична система «МЕГА-НаУ». – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1014.2999.0>
11. Конвенція про договір міжнародного автомобільного перевезення пасажирів і багажу (КАПП) [Електронний ресурс]: онлайн каталог законодавства України, УССР, СССР, международных организаций «Юр-Инфо: нормативные акты». – Режим доступу: <http://www.yur-info.org.ua/doc/186168.jsp>
12. Конвенція для уніфікації деяких правил, що стосуються міжнародних повітряних перевезень зі змінами відповідно до глави I Гаагського протоколу [Електронний ресурс] / Професійна юридична система «МЕГА-НаУ». – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?code=995_181
13. Конвенція про уніфікацію деяких правил міжнародних повітряних перевезень [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_594

Надійшла до редколегії 12.05.2011

УДК 325.1

Ю.В. Пичугина

*Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова***ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА
НА МИГРАЦИОННЫЕ ПОТОКИ**

В статье рассматриваются вопросы влияния глобальной нестабильности на миграционные потоки мира и предлагается ряд мер для улучшения ситуации на мировом рынке труда.

Ключевые слова: финансовый кризис, миграционные потоки, мировой рынок труда, государственная политика, безработица.

У статті розглядаються питання впливу глобальної нестабільності на міграційні потоки світу та пропонуються деякі заходи щодо поліпшення ситуації на світовому ринку праці.

Ключові слова: фінансова криза, міграційні потоки, світовий ринок праці, державна політика, безробіття.

In the article the influence of global instability in the migration flows of the world is discussed and a number of measures to improve the situation in the global labor market are offered.

Key words: financial crisis, migration flows, the global labor market, public policy, unemployment.

В последние годы в связи с радикальными изменениями мирового геополитического порядка особо актуальными стали проблемы, связанные с миграцией населения. Ученые многих стран отмечают увеличение общего числа мигрантов и вовлечение все большего числа государств в этот процесс [1–3]. В связи с событиями, происходящими в современном мире, невозможно рассматривать миграцию вне связи с другими процессами, которые оказывают воздействие на функционирование мировой экономики.

Последний финансовый кризис также повлиял на мировые миграционные потоки. Поэтому необходимо уделять серьезное внимание координации и согласованию политики различных стран в области международной миграции.

Целью данной статьи является исследование влияния мирового финансового кризиса на миграционные потоки в мировой экономике.

Миграция представляет собой сложное общественное явление, которое отличается значительными масштабами и разнообразием. Следует отметить ряд тенденций развития международной миграции рабочей силы на современном этапе:

- распространение миграционных процессов рабочей силы практически на все страны мира, причем основное направление миграции рабочей силы – из развивающихся стран и стран с переходными экономиками в наиболее развитые страны;
- оживление маятниковой миграции между странами с переходными экономическими системами;
- возникновение новой формы миграции рабочей силы – миграции научно-технических кадров;
- усиление тенденции «утечки умов» из развивающихся стран и стран с переходными экономиками в развитые страны;
- образование новых привлекательных миграционных центров на Ближнем Востоке (Саудовская Аравия, Бахрейн, Кувейт, Израиль), в Латинской Америке (Аргентина, Бразилия, Венесуэла), в Юго-Восточной Азии (Япония, Гонконг, Тайвань, Сингапур);
- увеличение удельного веса "молодой миграции";
- расширение объемов нелегальной миграции, обусловленное жесткой миграционной политикой США и стран Восточной Европы, которые стремятся ограничить приток иностранной рабочей силы [4].

Либерализация экономики, наблюдающаяся в последние десятилетия в подавляющем большинстве развитых стран, повышение уровня кредитования, в т.ч. и потребительского, и ряд других процессов стали причиной разразившегося в середине 2008 года финансового кризиса, который некоторыми специалистами ещё именуется финансово-экономическим. Этот кризис начался в финансовой системе и ознаменовался высоким уровнем невозврата кредитов, падением финансовых рынков, банкротством крупных финансовых учреждений и производственных предприятий, концернов.

Как следствие, экономический и финансовый кризис оказал огромное влияние на международный рынок труда. Начиная с сентября 2008 года из-за финансового кризиса и падения потребительского спроса закрывается множество компаний и производств, что в свою очередь приводит к росту уровня безработицы.

С ростом безработицы с 7% в 2007 году до 10,2% в 2010 году главными вопросами становятся переговоры об условиях коллективного договора и инструментах рынка труда, которые могут быть использованы для защиты рабочих на тех предприятиях, которые временно приостановили работу [5].

Так, в сфере производства в Германии можно наблюдать большое разнообразие инструментов регулирования рынка труда, а особенно в автомобилестроении. Например, в отдельных секторах экономики применяются коллективные договоры о регулировании рабочего времени («Соглашение о рабочем времени» IG Metall, предусматривающее возможность сокращения рабочей недели до 30 часов (Запад) и 33 часов (Восток), для того, чтобы избежать сокращений рабочих мест).

Соглашения компаний об оптимизации рабочего времени в форме его особого учета и уменьшения отпусков являются основным инструментом со времени начала кризиса. Учет рабочего времени вводится для достижения двух основных целей:

- 1) долгосрочный учет влияет на планирование всей карьеры работника (включая различные тренинги и выход на пенсию);
- 2) «гибкий» график учета рабочего времени необходим для распределения рабочего времени в зависимости от потребностей рынка в товарах данной компании.

Когда все средства для уменьшения рабочего дня посредством коллективных соглашений исчерпываются, то вступает в силу установленное законом правило о сокращенном рабочем дне. Это правило гарантирует работникам определенное количество рабочих часов, помимо оговоренных в коллективном договоре, компенсируя потери, вызванные временным простоем производства определенным группам работников, например, строителям либо сезонным работникам. Потери дохода, вызванные уменьшением рабочих часов, компенсируются субсидиями, выделенными Федеральным Агентством по Труду [5].

Во Франции компании, пострадавшие от значительного спада продаж своей продукции, представили несколько законодательных и коллективных инструментов в ответ на сложившуюся экономическую ситуацию.

«Частичная безработица» — инструмент рынка труда, разработанный для обеспечения частичной компенсации работникам, занятым меньше своих обычных рабочих часов во время экономического кризиса. В основном он применяется в автомобильной, металлургической, химической и строительной отраслях.

Еще одной мерой во Франции являются так называемые «контракты по смене рода деятельности». Эти контракты обеспечивают создание компенсационного ре-

зерва для работников в размере 80 процентов их зарплаты на период один год, во время которого они будут проходить обучение для получения новой специальности.

В ответ на кризис Бельгийское правительство приняло план мер, предусматривающий выделение 2 миллиардов евро и еще 100 миллионов на «увольнения в связи с экономическим положением»; увеличение потребительского спроса путем выделения энергетических субсидий компаниям; снижение НДС в строительной отрасли; инвестирование в общественную инфраструктуру. Вдобавок к этому рынком труда были приняты меры по сокращению безработицы и переквалификации работников. В ответ на обусловленное кризисом снижение спроса и временное закрытие производств в Бельгии появились инструменты регулирования рынка труда и определенные коллективные договоры [5].

Новые государства-члены из Центральной и Восточной Европы, а особенно так называемая Вышеградская четверка — Чехия, Венгрия, Польша и Словакия наиболее пострадали от кризиса из-за высокого уровня экономической и торговой интеграции с Западной Европой, а особенно с Германией. Филиалы мультинациональных корпораций, которые испытали резкое падение спроса на свою продукцию осенью 2008 года, начали применять меры, схожие с теми, которые применяются их материнскими компаниями, но более радикально и проводя меньше переговоров с профсоюзами. В ситуации временной остановки производства используются либо резервы стандартных отпусков, либо работников отправляют в отпуск с сохранением базовой оплаты. Было сокращено большое количество рабочих мест. В случае с большими компаниями такое сокращение, прежде всего, затронуло наиболее уязвимые группы рабочих — временных работников, мигрантов. В малом бизнесе сокращения были одной из основных мер выхода из создавшейся ситуации и постоянные работники пострадали также сильно, как и вышеуказанные группы.

К сожалению, меры украинского правительства по противодействию кризису заключались в основном в рефинансировании банков, выкупе контрольного пакета акций банков либо всех акций. Следует отметить очевидную пассивность профсоюзных организаций в стране. Об этом свидетельствует то, что в Украине с началом кризиса наблюдалось повальное принудительное увольнение работников «по собственному желанию» либо «по согласованию сторон», что лишало их не только возможности получения выходного пособия, но и поддержки государства.

В периоды экономических спадов именно трудящиеся мигранты зачастую первыми теряют работу, и хотя некоторые, возможно, добровольно решат вернуться на родину, политика, направленная на высылку мигрантов на родину, не решит возникающих проблем и может привести к потенциально катастрофическим последствиям для развития, учитывая масштабы денежных переводов мигрантов на родину (а объем денежных переводов мигрантов в развивающиеся страны, по некоторым оценкам, в 2008 году составил 283 млрд. долл. США), а также и без того высокие уровни безработицы в развивающихся странах [6].

Отмечаемые в странах назначения мигрантов призывы к сокращению масштабов миграции зачастую основываются на неверных представлениях о том, что «мигранты занимают рабочие места», «составляют конкуренцию в сфере социального обеспечения», — на самом же деле большая часть мигрантов способствует повышению экономической активности и созданию дополнительных рабочих мест.

Подвижность людских ресурсов, как подчеркивается в докладе МОМ «Мировая миграция в 2008 году», способствует повышению динамичности и эффективности экономики отдельных стран. Кроме того, миграция может играть положительную

роль в смягчении различных аспектов нынешнего финансового кризиса и в принципе может внести важный вклад в преодоление экономического спада [7].

Исследование, проведенное ООН, также показывает, что рабочие-мигранты повышают благосостояние как своей, так и принимающей страны. В ежегодном Докладе о развитии человека Программы развития ООН (ПРООН) говорится, что миграция не только увеличивает доходы и расширяет доступ к образованию и здравоохранению для работающих, но и создает вакансии и стимулирует инновации в принимающих их странах [8].

В соответствии с информацией, изложенной в докладе, в большинстве развивающихся стран (за исключением стран Африки) деньги, которые рабочие-мигранты отправляют домой, превышают официальную финансовую помощь, предоставляемую на цели развития, примерно в четыре раза. Для большинства стран-получателей потоки переводов превысили объемы официальной финансовой помощи, оказываемой этим странам по различным каналам, и являются более эффективным инструментом борьбы с бедностью в смысле прямого достижения нуждающихся в них групп населения. С их помощью фактически реализуется принцип «самопомощи». Деньги, заработанные мигрантами, активно используются для оплаты медицинских услуг, образования, что позволяет интерпретировать соответствующие средства как социальные переводы, имеющие большое значение для совершенствования человеческого капитала.

Значение денежных переводов мигрантов обусловлено важнейшей ролью, которую они играют в процессе консолидации банковского капитала, которая позволяет не только увеличить активы банков, но также существенно улучшить их потенциальные возможности для решения различных задач. Создаются условия для функционирования финансовых институтов в рамках единых технологических и организационных принципов. Появляются новые финансовые продукты. Происходит расширение клиентской базы, которая активно вовлекается в сферу финансового обслуживания, включая сбережения, кредит и страхование; фактически, создаются рыночные механизмы формирования социально-ориентированной инфраструктуры финансовых рынков. Наблюдается рост возможностей для инвесторов.

Таким образом, попытки бороться с финансовым кризисом путем простого сокращения масштабов иммиграции может привести к ухудшению ситуации. Тем не менее, страны происхождения мигрантов, по-видимому, ощутят некоторое увеличение потоков возвращающихся мигрантов, а это может привести к экономической и социальной нестабильности в беднейших странах. Возможные последствия: сокращение потоков трудовой миграции и рост незаконной миграции, торговли людьми. Вот почему требуются гибкие, взятые и комплексные меры политики управления миграцией, направленные на реализацию максимальных выгод от миграции, на защиту мигрантов, учет их нужд и потребностей при принятии мер по преодолению нынешнего кризиса.

На сегодняшний день в связи с мировым финансовым кризисом возникли негативные воздействия на миграцию, которые перечислены ниже:

- сокращение занятости, особенно в таких сферах деятельности, как строительство, обрабатывающая промышленность, финансовый сектор, розничная торговля, туризм, что отразилось на положении мигрантов, занятых в этих секторах;
- сокращение заработной платы и ухудшение условий труда в результате стремления компаний и работодателей к сокращению затрат, а также сокращение объемов социального обеспечения, что отрицательно отразилось на качестве жизни и состоянии здоровья мигрантов:

- опасность проявления дискриминации и ксенофобии в связи с неверными представлениями о том, что мигранты занимают рабочие места граждан страны пребывания, особенно в сегментах рынка труда низкой квалификации;

- возвращение лишившихся работы мигрантов в страны происхождения (либо – в случае внутренней миграции – в регионы происхождения), где они также, по-видимому, столкнутся с ухудшением экономических условий (в частности, с высокой безработицей и бедностью), это может оказать неблагоприятное воздействие на экономическую и социальную стабильность;

- сокращение объемов денежных переводов мигрантов в развивающиеся страны в связи с тем, что трудящиеся мигранты лишились работы, что привело к росту масштабов бедности и обострению проблем социально-экономического развития. Однако, по прогнозам Всемирного банка, денежные переводы мигрантов сократились менее значительно, чем многие другие потоки ресурсов (в частности, доходы от торговли, прямые иностранные инвестиции (ПИИ), направляемые в развивающиеся страны: в 2009 году объемы денежных переводов сократились на 6%; кроме того, мигранты начали отправлять меньше денежных средств на родину через официальные каналы, из-за неуверенности в стабильности банковских систем [9];

- проведение политики более активного ограничения миграции для защиты внутренних рынков труда и в связи с сокращением спроса на иностранную рабочую силу; например, некоторые страны (Италия, Великобритания) уже объявили о сокращении допуска мигрантов в целях трудоустройства, некоторые другие страны (например, Австралия) рассматривают возможность введения подобных ограничений; в Испании правительство принимает меры финансового стимулирования, чтобы убедить безработных мигрантов вернуться на родину;

- сокращение потоков трудовой миграции, так как потенциальные мигранты предпочли пережить кризис на родине;

- рост незаконной миграции и укрепление неформального рынка труда в связи с тем, что безработные мигранты в странах назначения стремились устроиться на работу без официальных разрешений. Возможности для законной трудовой миграции будут сокращаться, а потоки эмигрантов из стран, больше всего пострадавших от кризиса, будут нарастать.

Прежние спады в экономике мирового и регионального масштабов (например, нефтяной кризис начала 1970-х годов, азиатский финансовый кризис 1998 года) свидетельствуют о том, что и в условиях кризисов миграция сохраняется (а незаконная миграция может даже увеличиться), так как в некоторых секторах экономики сохраняется структурный спрос на рабочую силу даже несмотря на общий рост безработицы. Этот спрос отчасти объясняется широкими демографическими факторами (такими, как старение и сокращение населения почти во всех промышленно развитых странах на фоне роста населения большинства развивающихся стран), а также тем, что во многих странах собственные рабочие либо не обладают необходимой квалификацией, либо не хотят выполнять некоторые виды работ, где требуются неквалифицированные рабочие.

Поэтому требуются гибкие и комплексные меры, направленные на достижение следующих целей:

- обеспечить эффективную защиту прав мигрантов, например, в части условий труда и жизни, а также при увольнении;

- принять меры, облегчающие процедуры перевода денежных средств, путем сокращения административных процедур, а также содействовать реализации инициатив предприятий государственного и частного сектора, направленных на обес-

печение продуктивного использования средств денежных переводов – как в странах назначения, так и в странах происхождения мигрантов, в целях недопущения потенциального сокращения объемов денежных переводов мигрантов, а также для защиты семей мигрантов;

- мигранты не должны испытывать опасения быть уволенными в первую очередь (становиться объектами презрения из-за увольнений), они должны быть защищены от дискриминации и ксенофобии, а для этого необходимо принять меры по информированию местного населения стран назначения мигрантов о том, что мигранты вносят ценный вклад в экономическое и социальное развитие этих стран;

- каналы законной трудовой миграции должны оставаться открытыми с целью удовлетворения сохраняющегося спроса на трудящихся мигрантов, что позволит предотвратить рост незаконной миграции и торговли людьми;

- необходимо принять меры по оказанию содействия в возвращении мигрантов на родину, их приему и реинтеграции;

- не допустить ослабления в результате финансового кризиса консенсуса, достигнутого в ходе недавних международных форумов по вопросам миграции и развития между странами назначения и странами происхождения мигрантов. Например, можно было бы принять меры по наращиванию объемов официальной помощи развитию (ОПР) или хотя бы воздержаться от их сокращения, ведь часть ОПР содействует созданию условий (например, сокращению масштабов бедности, созданию дополнительных рабочих мест), которые способствуют снижению темпов роста незаконного переезда людей в другие страны и связанных с этим злоупотреблений и правонарушений; эти меры должны быть направлены на то, чтобы решение о миграции добровольно принимали сами мигранты;

- при разработке любых мер по преодолению кризиса (в том числе мер по реформированию мировой финансовой системы) необходимо в полной мере учитывать потребности сохранения подвижности рабочей силы и интересы мигрантов;

- стратегия экономического развития, основывающаяся, в том числе, на эффективном использовании денежных переводов мигрантов, должна базироваться на осознанном выборе структурных преобразований в экономике. При этом экспорт дешевой рабочей силы и специализация на трудоемких производствах должны являться лишь определенным этапом преобразований, позволяющим дать толчок изменениям в экономике на новом качественном уровне.

Подводя итоги, следует отметить, что миграция является неотъемлемой частью глобализации и мировой экономики. Следовательно, ее необходимо учитывать при разработке мер политики, направленных на стимулирование экономического подъема.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Глушенко Г.И. Миграция и развитие: мировые тенденции / Г.И. Глушенко // Вопросы статистики. – 2008. – №2. – С. 28–34.
2. Лях Т.И. Современные тенденции международной трудовой миграции / Т.И. Лях // Зарплата. – 2009. – №2. – С. 16–20.
3. Тарлецкая Л. Международная миграция и социально-экономическое развитие / Л. Тарлецкая // Международные экономические отношения. – 2008. – № 7. – С. 18–27.
4. Рязанцев С. Международная миграция населения / С. Рязанцев // Социальная и демографическая политика. – 2008. – №2. – С. 30–36.
5. Макарова О. Влияние экономического кризиса на рынок труда в Европе / О. Макарова // Зарплата. – 2009. – №5. – С. 20–26.

6. Вишневская Н.Т. Рынок труда в канун XXI века: основные тенденции / Н.Т. Вишневская // HR-реальность. – 2009. – №11. – С. 27–32.
7. Trends in international migrant stock [Electronic resource] // The 2010 Revision. – Access mode: http://www.un.org/esa/population/publications/migration/UN_MigStock_2010
8. Миграция [Электронный ресурс] / Официальный сайт Организации Объединенных Наций. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/>
9. Migratory processes in modern system of the international relations [Электронный ресурс] / Официальный сайт. – Режим доступа: http://www.zpu-journal.ru/zpu/2008_3/Potemkina.pdf

Надійшла до редколегії 23.05.2011

ЗМІСТ

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

Євсєєва О.О. Державне регулювання розвитку сектора соціальних послуг	3
Жук А.А. Место и роль государства в регулировании конкурентной среды ...	10
Завієсна Н.С. Теоретичні та апіорні підходи до визначення сутності та класифікації інформації	20
Лопатинська А.Ю. Очікувані наслідки зміни клімату	26
Недобєга О.О. Система моніторингу соціально-економічного розвитку регіону	34
Новак А.М. Зовнішньоекономічна безпека регіону в умовах активізації інтеграційних процесів	41
Овчаренко М.І. Підходи до визначення характеристик елементів корпоративної культури	47
Приварникова І.Ю., Островерхова К.А. Шляхи залучення польського інвестиційного капіталу в економіку України	53
Рубель О.Є. Економіко-інституційні основи регіонального розвитку українського Придунав'я	60
Смерічевський С.Ф., Клімова О.І. Теоретичні аспекти державного регулювання діяльності інтегрованих корпоративних систем	66
Солодовнік О.О. Макрофінансові ризики структурної перебудови економіки України	73
Соляр В.В. Організаційне забезпечення державної підтримки розвитку соціальної інфраструктури в регіонах країни	80
Стеблянко І.О. Оцінка стану соціалізаційного комплексу країни у взаємозв'язку з формуванням людського капіталу	86
Таран О.Л. Устойчивое развитие региональных социально-экономических систем: некоторые теоретические аспекты формирования и развития	92
Тонконогая И.В. Экономические аспекты реформирования и экологизации налогообложения в Украине	102
Федотова Т.А. Удосконалення засад формування місцевого замовлення на підготовку фахівців	108

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ПРОЦЕСІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Босенко А.В. Моделирование оподаткування підприємств АПК	114
Корнєєв М.В. Сутність та роль державного фінансового контролю на місцевому рівні	120
Подра О.П. Інвестиції в професійне навчання як інструмент накопичення специфічного людського капіталу	126

Савенко Н.В. Акціонерний капітал: сутність та функції	133
Хамініч С.Ю., Климова В.М. Особливості фіскальної децентралізації в умовах розвитку національного господарства України	143
Шевцова М.Ю., Солодовник Ю.О. Ринок банківських послуг: динаміка розвитку та сегментації	149
Шевцова О.Й., Земан Є.О. Управління капіталом банку з метою підвищення рівня капіталізації	156

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА МАРКЕТИНГ

Більська О.В. Оцінка ресурсовикористання інституційними одиницями економіки в контексті реалій трансформації власності	163
Бєлозерцев В.С. Аналіз впливу макроекономічних факторів на дебіторську заборгованість та взаєморозрахунки між підприємствами	170
Буян О.А. Відповідальний маркетинг як складова механізму корпоративної соціальної відповідальності	179
Зяйлик М.Ф., Вівчар О.І. Особливості інноваційного маркетингу в Україні ..	185
Крамар І.Ю. Особливості застосування диверсифікації у діяльності малих підприємств Тернопільської області	191
Меліх О.О. Вплив макросередовища і мегатенденцій на побудову економічної стратегії розвитку підприємства	198
Нікіфорова Л.О., Восділова Д.Д. Застосування підприємницького підходу для забезпечення робочими місцями осіб з обмеженими фізичними можливостями	204
Новошинська Л.В. Перспективи розвитку маркетингу інституційних учасників фінансового ринку	210
Панасейко С.М., Панасейко І.М. Рівні автоматизації управлінського обліку на підприємстві	216
Троц І.В. Визначення поняття банкрутства та причини його виникнення у сучасних умовах розвитку	221
Щерба О.І. Дослідження ефективності рекламного повідомлення в залежності від довіри до експерта	229

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Бурденюк І.І., Черняк Н.І. Математичні моделі формування виробничого потенціалу АПК регіону	235
Єлісєєва О.К., Коряк Б.С. Моделювання процесів оптимізації ресурсного потенціалу транспортної системи України на основі використання виробничої функції Кобба-Дугласа	241
Ивченко И.Ю. Апробация имитационно-оптимизационного подхода на примере задачи синхронизации инвестиционной и производственной деятельности предприятия	246

Яковенко О.Г., Заворотченко К.Н. Моделирование ценообразования опциона на основе биномиальной модели с учетом вероятности роста цены базового актива	252
---	-----

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Архієресв С.І., Дерід І.О. Налагодження зв'язків міжнародного бізнесу полюсами технологічного розвитку	260
Лизун М.В. Антикризова політика: світовий досвід та уроки для України	266
Михальченко І.Г. Закономірності регулювання глобального ринку транспортних перевезень	272
Пичугина Ю.В. Влияние мирового финансового кризиса на миграционные потоки	280

Наукове видання

ВІСНИК
ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: ЕКОНОМІКА

Випуск 5(2)

Заснований у 1993 р.
Українською та російською мовами

Редактор К. О. Біла
Технічний редактор О. Є. Капуш
Коректор О. Ю. Костюк

Підписано до друку 31.05.11. Формат 70×108 ¹/₁₆. Спосіб друку – різнограф.
Ум. друк. арк. 21,93. Обл.-вид. арк. 22,16. Тираж 100 прим. Зам. № 0511-9.

Свідоцтво державної реєстрації
Серія ДК № 3618 від 6.11.09р.

Свідоцтво державної реєстрації
друкованого засобу масової інформації:
Серія КВ № 7898 від 17.09.2003 р.

Видавець та виготовлювач Біла К. О.
Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.
Україна, 49087, м. Дніпропетровськ, п/в 87, а/с 4402