

# Вісник Донецького університету

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ЗАСНОВАНИЙ У 1997 РОЦІ

Серія В. Економіка і право

№2/2007

## З М І С Т

### Економіка

Булєєв І. П., Двігун А. А. Проблеми інноваційного розвитку економіки України	7
Пузанов І. І. Короткострокові і довгострокові наслідки впливу умов зовнішньої торгівлі на економічний розвиток	12
Шаульська Л. В., Харабуга С. В. Удосконалення соціально трудових відносин на виробничому рівні	15
Лутай Л. А. Методологія якості праці: науково-практичні проблеми та шляхи їх вирішення	23
Журба І. Є. Розширений Європейський Союз: уроки для України (на прикладі транскордонного співробітництва України та Угорщини)	28
Кротенко Ю. І. Міжнародний туризм і Молдова	36
Васильців Т. Г. Функціональні акценти регіональних інноваційних систем щодо розвитку сектора Мале і середнього підприємства та підвищення його конкурентоспроможності	45
Чибурене Я. А., Стартене Г. В., Сіманавічене З. А. Розвиток аграрного сектора в процесі європейської інтеграції: ситуація в Литві	52
Гейзер Г. К., Музофарова В. О. Інвестиційна привабливість підприємства – основа підвищення його конкурентоспроможності	60
Петков П. Коінтеграційний аналіз експорту й імпорту Болгарії	63
Корж М. В. Удосконалення цінового управління як системи регулювання конкурентоспроможності товару і підприємства	76
Світалька В. П. Проблеми забезпечення енергетичної безпеки національної економіки України	81
Яремко Л. А. Технічна глобалізація та промислова політика: виклики та ризики	87
Бригит Юсеф М. М. Індикатори світового розвитку на прикладі країн Середнього Сходу й Північної Африки	90
Варич Ю. М. Утворення як провідний фактор інформаційного розвитку	96
Вовк О. М. Аналіз факторів розвитку інвестиційного потенціалу авіапідприємства в ринкових умовах	102
Гончаревич Л. Г. Проблема забезпечення міжнародної конкурентоспроможності в процесі еволюції	107
Ганіч Л. В. Оцінка впливу демографічних чинників на формування трудового потенціалу: регіональний аспект	117
Горчаківа О. М. Концепція тернарної структури, як методологія систематизації процесів	123
Ковальов В. М., Табачкова Н. А., Атаєва О. А. Реалії розвитку Донецького регіону та його трудового потенціалу	130
Калмикова Н. М. Аналіз товарної структури зовнішньої торгівлі України	137
Кислова Л. А. Аналіз впливу тенденцій розвитку світового ринку чорних металів на економіку України	144
Ковалевська В. В. Розвиток системи освіти в Україні в контексті формування якості робочої сили	150
Комаров О. М. Методи державного сприяння й стимулювання інноваційного розвитку в країнах Західної Європи	153
Миронішина О. В. Глобалізація фармацевтичної індустрії: наслідки впливу для української економіки	159
Мокій О. А. Методи врахування інноваційної компоненти та трансакційних витрат в інвестиційному проектуванні	168
Морщагін О. В. Сутність державної інноваційної політики в умовах інноваційної моделі розвитку економіки	174
Остапко А. М. Кон'юнктурні дослідження українського ринку нафти і нафтопродуктів	182
Приз О. В. Державне регулювання експортної діяльності України	189
Ромашенко Т. І. Визначальні фактори сучасних міжнародних міграційних процесів	194
Співак Р. В. Огляд ринку нерухомості України у 2006-2007 роках	200
Тарасова О. В. Україна в умовах глобалізації світової економічної системи	207
Чорна О. А. Ціна на запуск ракетноносія, як один із центральних факторів міжнародної конкурентоздатності	219
Черних О. Г. Методологічні підходи щодо виходу підприємств з виробництва безалкогольної продукції на іноземні ринки	227
Черняга Л. П. Передумови формування спільного ринку нерухомості ЄС	232
Шкодін О. С. Перспектива розвитку ринку експедирування – пріоритет транзитності України	237
Маковська Л. І. Теоретико-методологічні аспекти розвитку інноваційної діяльності підприємств на міжнародному ринку	244
Фомічова Н. В. Стан і перспективи співробітництва України й Китаю	249

Челенко Ю. В. Оцінювання та нівелювання сили носія маркетингового комунікаційного повідомлення	261
Дутчак Х. В. Удосконалення організації міжнародних конференцій в умовах світової глобалізації	266
Кортунов Г. Г. Інвестиційна діяльність на фондовому ринку України в умовах інтернаціоналізації світової економіки	274
Заблоцька Р. О. Динаміка і структура транснаціональних процесів на світовому ринку послуг	281
Хаджинова Г. П. Про стан економічної безпеки України	285
Савченко Е. О. Аналіз інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій в Україні: проблеми й перспективи	293
<b>Фінанси</b>	
Семенов А. А. Україна в процесі транскордонних зливань і поглинень	302
Сидюк О. В. Аналітичні процедури аудиторської оцінки якості інформації у фінансовій звітності	308
Слободяник С. П. Тенденції розвитку фінансового ринку в умовах глобалізації	316
Кучер В. А. Дослідження тривалості життєвого циклу інвестиційних проектів на шахтах з різним рівнем виробничої потужності	322
Зверев М. М. Правова природа аудита	330
Жнякін С. Б. Механізм управління фінансовими результатами промислового підприємства	333
Коробкіна О. В. Вплив динаміки валютного курсу євро до долару США на світову економіку	340
Назаренко А. Г. Методи оцінки інтелектуальної власності залежно від способу її формування й використання	347
Некрасова Т. В. До питання про недоліки регулювання державної допомоги, що надається суб'єктам господарювання	350
Прокопенко О. А. Податок з доходів фізичних осіб у бюджеті Донецької області	355
Чемарев В. В. Інструменти та методи оцінки ризиків активів небанківських фінансових установ при фінансуванні ними інновацій	360
Гриценко Х. В. Особливості внутрішніх фінансових ризиків держави	367
<b>Право</b>	
Джабраїлов Р. А. Співвідношення інтересів міста та окремих суб'єктів господарювання: пошук раціональних шляхів забезпечення балансу	372
Доля І. М. Механізми участі громади в політичному управлінні на місцевому рівні	380
Зверева О. В. Поняття споживача як суб'єкта цивільно-правових відносин по задоволенню потреб громадян	385
Лавріненко О. В. Застосування принципу ясності й доступності мови для адресатів актів під час дефінування й тлумачення категоріального апарата національної правової системи (теоретико-методологічні аспекти проблеми)	392
Малига В. А., Рябіченко Д. С. Промислово-фінансові групи в Україні: основи правового регулювання	401
Романюк О. І. Особливості мирової угоди як судової процедури банкрутства	407
Сулацький Д. В. Організаційно-правові засади протидії правопорушенням у сфері використання кінцевого обладнання рухомого (мобільного) зв'язку в Україні	412
Фролов Ю. М., Антошкіна В. К. Правова держава як національна ідея України	426
Холмянський Я. Д. Правове забезпечення формування психофізіологічних навичок безпечного керування автомобілем	434
Хохлова І. В. Припинення права користування надрами як елемент правового регулювання відносин надрокористування	440
Борзих Н. В. Адвокат як суб'єкт захисту та його повноваження	445
<b>Наукове життя</b>	
Про загальні збори академії економічних наук України	456
Медведкіна С. О. Літня школа як одна з форм підвищення якості підготовки фахівців	463
Лисенко К. В. Парадигма взаємодії іноземних та національних інвестицій	466
Хаджинов І. В. Шляхи розвитку інтеграційних процесів між країнами Південно-Східної Європи в рамках ОЧЕС і ГУАМ	470
Фіщук А. В. Регіональний політичний процес в контексті перетворень: соціальний, політичний, економічний аспекти	473
Лук'яненко Н. Д., Балтачєєва Н. А. Підсумки роботи міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні проблеми управління людськими ресурсами та маркетингу в контексті стратегії розвитку України»	478
Ювілей видатного вченого	482

# Вестник Донецкого университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

ОСНОВАН В 1997 ГОДУ

Серия В. Экономика и право

№2/2007

## СОДЕРЖАНИЕ

### Экономика

Булеев И. П., Двигун А. А. Проблемы инновационного развития экономики Украины	7
Пузанов И. И. Краткосрочные и долгосрочные последствия влияния условий внешней торговли на экономическое развитие	12
Шаульская Л. В., Харабуга С. В. Совершенствование социально-трудовых отношений на производственном уровне	15
Лутай Л. А. Методология качества работы: научно-практические проблемы и пути их решения	23
Журба И. Е. Расширенный Европейский Союз: уроки для Украины (на примере трансграничного сотрудничества Украины и Венгрии)	28
Кротенко Ю. И. Международный туризм и Молдова	36
Васильцив Т. Г. Функциональные акценты региональных инновационных систем относительно развития сектора малого и среднего предпринимательства и повышения его конкурентоспособности	45
Чибурене Я. А., Стартене Г. В., Симанавичене З. А. Развитие аграрного сектора в процессе европейской интеграции: ситуация в Литве	52
Гейзер Г. К., Музофарова В. О. Инвестиционная привлекательность предприятия - основа повышения его конкурентоспособности	60
Петков П. Коинтеграционный анализ экспорта и импорта Болгарии	63
Корж М. В. Усовершенствование ценового управления как составляющей системы регулирования конкурентоспособности товара и предприятия	76
Свиталка В. П. Проблемы обеспечения энергетической безопасности национальной экономики Украины	81
Яремко Л. А. Техническая глобализация и промышленная политика: вызовы и риски	87
Бригит Юсеф М. М. Индикаторы мирового развития на примере стран Среднего Востока и Северной Африки	90
Варич Ю. М. Образование как ведущий фактор информационного развития	96
Вовк О. Н. Анализ факторов развития инвестиционного потенциала авиапредприятия в рыночных условиях	102
Гончаревич Л. Г. Международная конкурентоспособность в процессе эволюции	107
Ганич Л. В. Оценка влияния демографических факторов на формирование трудового потенциала: региональный аспект	117
Горчакова Е. Н. Концепция тернарной структуры, как методология систематизации процессов	123
Ковалёв В. Н., Табачкова Н. А., Атаева Е. А. Реалии развития Донецкого региона и его трудового потенциала	130
Калмыкова Н. М. Анализ товарной структуры внешней торговли Украины	137
Кислова Л. А. Анализ влияния тенденций развития мирового рынка черных металлов на экономику Украины	144
Ковалевская В. В. Развитие системы образования в Украине в контексте формирования качества рабочей силы	150
Комаров А. Н. Методы государственного содействия и стимулирования инновационного развития в странах Западной Европы	153
Миронишина Е. В. Глобализация фармацевтической индустрии: последствия влияния для украинской экономики	159
Мокий А. А. Методы учета инновационной компоненты и трансакционных затрат в инвестиционном проектировании	168
Морщагин А. В. Сущность государственной инновационной политики в условиях инновационной модели развития экономики.	174
Остапко А. М. Конъюнктурные исследования украинского рынка нефти и нефтепродуктов	182
Приз Е. В. Государственное регулирование экспортной деятельности Украины	189
Ромашенко Т. И. Определяющие факторы современных международных миграционных процессов	194
Спивак Р. В. Обзор рынка недвижимости Украины в 2006-2007 годах	200
Тарасова Е. В. Украина в условиях глобализации мировой экономической системы	207
Чёрная О. А. Цена на запуск ракетносителя, как один из центральных факторов международной конкурентоспособности	219
Черних О. Г. Методологические подходы по выходу предприятий по производству безалкогольной продукции на иностранные рынки	227
Черняга Л. П. Предпосылки формирования общего рынка недвижимости ЕС	232

Шкодина О.С. Перспектива развития рынка экспедирования – приоритет транзитности Украины	237
Маковская Л.И. Теоретико-методологические аспекты развития инновационной деятельности предприятий на международном рынке	244
Фомичева Н.В. Состояние и перспективы сотрудничества Украины и Китая	249
Челенко Ю.В. Оценивание и нивелирование силы носителя маркетингового коммуникационного сообщения	261
Дутчак К.В. Совершенствование организации международных конференций в условиях мировой глобализации	266
Кортунов Г.Г. Инвестиционная деятельность на фондовом рынке Украины в условиях интернационализации мировой экономики	274
Заблочкая Р.А. Динамика и структура транснациональных процессов на мировом рынке услуг	281
Хаджинова Г.П. О состоянии экономической безопасности Украины	285
Савченко Э.А. Анализ инвестиционной деятельности транснациональных корпораций в Украине: проблемы и перспективы	293

### **Финансы**

Семенов А.А. Украина в процессе трансграничных слияний и поглощений	302
Сидюк О.В. Аналитические процедуры аудиторской оценки качества информации в финансовой отчетности	308
Слободяник С.П. Тенденции развития финансового рынка в условиях глобализации	316
Кучер В.А. Исследование продолжительности жизненного цикла инвестиционных проектов на шахтах с различным уровнем производственной мощности	322
Зверев М.М. Правовая природа аудита	330
Жнякин С.Б. Механизм управления финансовыми результатами промышленного предприятия	333
Коробкина В.О. Влияние динамики валютного курса евро к доллару США на мировую экономику	340
Назаренко А.Г. Методы оценки интеллектуальной собственности в зависимости от способа ее формирования и использование	347
Некрасова Т.В. К вопросу про недостатки регулирования государственной помощи, которая оказывается субъектам хозяйствования	350
Прокопенко О.А. Налог с доходов физических лиц в бюджете Донецкой области	355
Чемарев В.В. Инструменты и методы оценки рисков активов небанковских финансовых учреждений при финансировании ими инноваций	360
Гриценко К.В. Особенности внутренних финансовых рисков государства	367

### **Право**

Джабраилов Р.А. Соотношение интересов города и отдельных субъектов хозяйствования: поиск рациональных путей обеспечения баланса	372
Доля И.Н. Механизмы участия общины в политическом управлении на местном уровне	380
Зверева Е.В. Понятие потребителя как субъекта гражданско-правовых отношений по удовлетворению потребностей граждан	385
Лавриненко О.В. Применение принципа ясности и доступности языка для адресатов актов при дефинировании и толковании категориального аппарата национальной правовой системы (теоретико-методологические аспекты проблемы)	392
Малыга В.А., Рябиченко Д.С. Промышленно-финансовые группы в Украине: основы правового регулирования	401
Романюк Е.И. Особенности мирового соглашения как судебной процедуры банкротства	407
Сулацкий Д.В. Организационно-правовые основы противодействия правонарушениям в сфере использования конечного оборудования подвижной (мобильной) связи в Украине	412
Фролов Ю.Н., Антошкина В.К. Правовое государство как национальная идея Украины	426
Холмянский Я.Д. Правовое обеспечение формирования психофизиологических навыков безопасного управления автомобилем	434
Хохлова И.В. Прекращение права пользования недрами как элемент правового регулирования отношений недропользования	440
Борзых Н.В. Адвокат как субъект защиты и его полномочия	445

### **Научная жизнь**

Об общих сборах академии экономических наук Украины	456
Медведкина Е.А. Летняя школа как одна из форм повышения качества подготовки специалистов	463
Лысенко К.В. Парадигма взаимодействия иностранных и национальных инвестиций	466
Хаджинов И.В. Пути развития интеграционных процессов между странами Юго-Восточной Европы в рамках ОЧЭС и ГУАМ	470
Фищук А.В. Региональный политический процесс в контексте преобразований: социальный, политический, экономический аспекты	473
Лукьянченко Н.Д., Балтачьева Н.А. Итоги работы международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления человеческими ресурсами и маркетинга в контексте стратегии развития Украины»	478
Юбилей выдающегося ученого	482

# Bulletin of Donetsk University

SCIENTIFIC JOURNAL

FOUNDED IN 1997

*Series C. Economics and Law*

№2/2007

## CONTENTS

### *Economics*

Buleev I.P., Dvигun A.A. Problems of innovative development of economy of Ukraine	7
Puzanov I.I. Short-term and long-term consequences of influence of conditions of foreign trade on economic development	12
Shaulska L.V., Kharabuga S.V. Improvement of social and labour relations at production level	15
Lutay L.A. Methodology of quality of work: scientific - practical problems and ways of their solving	23
Zhurba I.E. Expanded European Union: lessons for Ukraine (on an example of trans-border cooperation of Ukraine and Hungary)	28
Crotenco I. International tourism and Moldova	36
Vasylytsyv T. Functional accents of regional innovative systems in relation to development small and medium enterprise sector and increase of its competitiveness	45
Ciburieniė J.A., Startienė G.V., Simanavičienė Z.A. The development of agricultural sector in the context of European integration: Lithuanian case	52
Geyzer G.K., Muzofarova V.O. Investment attractiveness of the enterprise - a basis of increase of its competitiveness	60
Petkov P. Cointegration analysis of Bulgarian imports and exports	63
Korzh M.V. Improvement of price management as a making system of adjusting of competitiveness of commodity and enterprise	76
Svitalka V.P. Problems of maintenance of power safety of national economy of Ukraine	81
Yaremko L.A. Technical globalization and an industrial policy: challenges and risks	87
Brigitt Yuseff M.M. Indicators of world development on an example of the countries of Middle East and the North Africa	90
Varych Yu.M. Education as the leading factor of information development	96
Vovk O. M. The analysis of factors of development of investment potential of aviaenterprises in market conditions	102
Honcharevych L. International competitiveness in the process of evolution	107
Ganich L.V. The estimation of demographic factors on the labor potential forming: region aspect	117
Gorchakova E.N. The concept of figurative structure, as methodology ordering of processes	123
Kovalyov V.M., Tabachkova N.A., Atayeva O.A. Reality of development of Donetsk region and its labour potential	130
Kalmykova N. Analysis of the goods structure to overseas trade of Ukraine	137
Kyslova L.A. The analysis of influence of tendencies of development of the world market of ferrous metals on economy of Ukraine	144
Kovalevs'ka V.V. Education system development in Ukraine in a context of formation of quality of the labour	150
Komarov O.M. Methods of the state assistance and stimulation of innovative development in countries of Western Europe	153
Myronyshyna O. Globalization of the pharmaceutical industry: consequences of influence for Ukrainian economy	159
Mokiy O.A. Accounting methods of innovative components and transaction expenses in investment designing	168
Morshagin O.V. Essence of state innovative policy in the conditions of innovative model of development of economy	174
Ostapko A.M. Market investigations of the Ukrainian oil market and petroleum	182
Priz O.V. State regulation of export activity of Ukraine	189
Romashchenko T. Principal factors of modern international migration processes	194
Spiwak R.V. Market review of the real estate of Ukraine in 2006-2007	200
Tarasova O.V. Ukraine in the conditions of globalisation of a world economic system	207
Chorna O.A. The price for start of carrier rocket, as one of the central factors of the international competitiveness	219
Chernykh O.G. Methodological approaches on an exit of the enterprises for production of nonalcoholic production on the foreign markets	227
Chernyaha L.P. Preconditions of formation of the common property market of the EU	232
Shkodina O.S. The perspective of the development of dispatching market is the priority of Ukraine's transit	237

M a k o v s ' k a L.I. Theoretical aspects of development of innovative activity of the operations on the international market	244
F o m i c h o v a N.V. Condition and prospects of cooperation of Ukraine and China	249
C h e l e n k o Yu.V. Assessment and grading of marketing communication message	261
D u t c h a k K . V . Perfection of the organisation of the international conferences in the conditions of world globalisation	266
K o r t u n o v G . G . Investment activity in the stock market of Ukraine in the conditions of economic internationalisation	274
Z a b l o t s ' k a R . O . Dynamics and structure of transnational processes in the world market of services	281
K h a d z h y n o v a G . P . About a condition of economic safety of Ukraine	285
S a v c h e n k o E . O . Analysis of investment activity of transnational corporations in Ukraine: problems and prospects	293
<b>Finance</b>	
S e m e n o v A . A . Ukraine in the process of cross-border mergers and acquisitions	302
S y d y u k O . V . Analytic of procedure of an auditor estimation of information quality in the financial reporting	308
S l o b o d y a n i k S . Tendencies of financial market development in the condition of globalisation	316
K u c h e r V . A . Research of duration of life cycle of investment projects on mines with the different level of production capacity	322
Z v e r e v M . M . Legal nature of audit	330
Z h n y a k i n S . B . The mechanism of financial result management industrial enterprise	333
K o r o b k i n a O . V . Influence of Exchange Rates EUR/USD on the World Economy	340
N a z a r e n k o A . G . Methods of an estimation of intellectual property depending on a way of its formation and use	347
N e k r a s o v a T . V . To a question about lacks of regulation of the state help which appears to subjects of managing	350
P r o k o p e n k o O . A . Physical persons incomes tax in the budget of Donetsk Oblast	355
C h e m a r e v V . V . Instruments and methods of an estimation of risks of actives of not bank financial institutions at financing of innovations by them	360
G r i t s e n k o K . V . Feature of internal financial risks of the state	367
<b>Law</b>	
D z h a b r a i l o v R.A. Correlation of interests of city and separate economical subjects: search of rational ways of providing of balance	372
D o l y a I . M . Mechanism's share of participation in political management at local level	380
Z v e r e v a O.V. Concept of the consumer as subject of civil-law relations on satisfaction of requirements of citizens	385
L a v r i n e n k o O.V. Application of a principle of clearness and availability of language to addressees of acts at definition and interpretation category's the device of national legal system (theoretical-methodological aspects of a problem)	392
M a l y h a V.A., R y a b i c h e n k o D.S. Industrial financial groups in Ukraine: bases legal regulations	401
R o m a n y u k O.I. The peculiarities of agreement of lawsuit as judicial procedure of bankruptcy	407
S u l a t s k i y D . V . The organizationally-legal bases of counteraction to offences in sphere of using the terminal equipment for mobile communications in Ukraine	412
F r o l o v Y.M., A n t o s h k y n a V . K . Legal state as national idea of Ukraine	426
K h o l m y a n s k y y Y a.D. Legal maintenance of formation psychophysiological skills of safe driving	434
K h o k h l o v a I.V. Termination of the subsoil use right as an element of legal regulation of the subsoil use relations	440
B o r z y c h N.V. The advocacy as the subject of defense	445
<b>Scientific life</b>	
About report of Ukrainian Academy of economic sciences	456
M e d v e d k i n a Y e . O . Summer school as a form of specialists training improvement	463
L y s e n k o K . V . Interaction paradigm between national and foreign investments	466
K h a d z h y n o v I . V . Ways of development of integration processes between the countries of South-Eastern Europe in frameworks of BSEC and GUAM	470
F i s h c h u k A . V . Regional political process in the context of transformations: social, political, economic aspects	473
L u k ' y a n c h e n k o N . D . , B a l t a c h e e v a N . A . Results of work of the international scientific-practical conference «Actual problems of management of human resources and marketing in a context of strategy of development of Ukraine»	478
Anniversary of the outstanding scientist	482

## Е К О Н О М І К А

УДК 001.895 (477)

### ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

*Булеев И.П.*, д.э.н., профессор, ИЭП НАН Украины, г. Донецк  
*Двигун А.А.*, к.э.н., докторант, г. Запорожье

Для Украины, как и для стран СНГ, развитие внешнеэкономических связей в условиях глобализации с каждым годом становится все более сложным и актуальным. Несмотря на стабильное увеличение экспортно-импортных операций, как в количественном, так и в денежном измерении, удельный вес Украины в мировых показателях остается довольно низким, хотя и имеет тенденцию к росту. Так, экспорт украинских товаров составил [1]:

2000 г. –	14,6 млрд. долл. США
2006 г. –	38,4 млрд.долл. США – рост к 2000 г. – 130%
10 мес. 2007 г. –	40 млрд.долл.США – рост к 10 мес. 2006 г. составил 27,4%

Импорт товаров в Украину в 2000 г. составил 95,8% украинского экспорта (14 млрд.долл.), а в 2006 г. превысил экспорт на 6,7 млрд.долл. (рост 47,8%) и составил 45 млрд.долл. Рост импорта в 2006 г. превысил уровень 2000 г. на 222,7%. Эта негативная тенденция сохранилась и в 2007 г. За 10 месяцев 2007 г. импорт составил 48,2 млрд.долл., увеличившись к соответствующему периоду 2006 г. на 32,9%.

Среди регионов Украины наибольшие объемы внешней торговли товарами приходится на город Киев, Днепропетровскую и Донецкую области [2, с. 7]. Как положительное во внешнеэкономической деятельности следует отметить увеличение экспорта механического оборудования, машин и механизмов, электрооборудования и его частей, приспособлений для записи и воспроизводства звука, оптических приборов и аппаратов, т.е. более или менее современных товаров составило в 2006 г. 9,1 % (3,5 млрд.долл.), в 2005 г. – 3 млрд.долл. (8,7%), при импорте соответственно 19% (6,8 млрд.долл.) в 2005 г. и 8,5 млрд.долл. (19%) в 2006 г. [1, с. 254; 3, с. 262]. Объемы экспорта этих относительно приемлемых для индустриальных стран товаров несопоставим с экспортом сырья, полуфабрикатов, товаров I-III технологических уровней, которые составляют подавляющее количество экспорта Украины. Это и есть объективные показатели реальной инновационной деятельности в Украине, о которой мы говорим из года в год на протяжении всей истории советской Украины и уже более 15 лет независимой Украины.

В программных документах Президента Украины, большинства и оппозиции Верховной Рады, реального и теневого Кабинета Министров постоянно подчеркивается, что главным фактором стабильного экономического роста может быть инновационная модель структурной перестройки экономики и ее роста. Есть соответствующие программы формирования инновационного пути развития, общества знаний, формирования среднего класса и гражданского общества. Это взаимосвязанные

категории и явления. Однако, чем больше мы говорим об этих проблемах, тем больше разрыв между словом и делом.

Нельзя не согласиться с тезисом, что сегодня нет альтернативы инновационному развитию всех стран, если они не хотят навсегда остаться сырьевым придатком глобализации экономики, экономически развитых стран. Это в равной степени относится к Украине.

Согласно официальной статистике в Украине на фоне активных призывов к инновационному развитию происходит снижение инновационной активности предприятий промышленности, строительства, транспорта, аграрного сектора.

Количество промышленных предприятий, сохраняющих элементы инновационной деятельности неуклонно снижается. В 1998 г. их удельный вес в общем количестве промышленных предприятий составил 18,7%, в 2006 г. – 11,2%. С 22,9% в 1995 г. до 10% в 2006 г. Снизилась доля предприятий, осуществляющих инновации. Доля реализованной инновационной промышленной продукции в 2006 г. составила 6,7%. Среди малых и мелких предприятий инновационной деятельностью занимаются не более 3% субъектов промышленной деятельности.

По оценке Всемирного экономического форума в Давосе уровень глобальной конкурентоспособности Украины весьма низок и находится в числе последней четверти обследованных государств мира. Украина отнесена к группе стран, основным достоинством (с точки зрения развитых стран) является наличие сырьевых ресурсов, довольно образования и весьма дешевая рабочая сила. Однако для Украины эти преимущества превращаются в недостатки. Экспорт сырья обеспечивает поступление в страну валюты и поддерживает экономику на уровне простого, а не инновационного, воспроизводства. Дешевая рабочая сила ведет к девальвации образования, науки и в конечном итоге культуры и общественного сознания. Никому еще не удалось ни в теории, ни в практике доказать, что дешевая рабочая сила сдерживает использование в производстве научных разработок, новой техники, прогрессивной технологии, современной организации производства и труда, т.е. того, что и составляет сущность инновационного развития, формирование общества знаний. Известное из классической экономической теории положение о том, что капиталист пойдет на внедрение новой техники, технологии, организации труда лишь тогда, когда стоимость этих программ будет ниже стоимости вытесняемой в результате их реализации рабочей силы продолжает действовать и сейчас как и в глобальной так и в национальной экономике.

В условиях Украины, где доля экспорта высокотехнологичной продукции в общем объеме экспорта товаров за 2004-2006 г.г. снизилась на 2,82%, а доля импорта высокотехнологичной продукции возросла лишь на 3,57% необходимо пересмотреть государственную и региональные программы инновационного развития.

Фундаментальной целью инвестиционной политики становится эффективная интеграция в мирохозяйственные системы, структуры, отношения, для чего необходимо:

на деле обеспечить приоритеты предприятиям и организациям, осуществляющим инновационную деятельность, реализацию инновационных проектов;

повысить роль науки, образования, культуры в области производственной, общественной жизни человека, работы предприятий, организаций;

осуществить дифференциацию таможенных пошлин, налогов во внешнеэкономической деятельности;

обеспечить кредитование с элементами дотирования импорта новейших технологий и техники;



создать условия для формирования квалифицированной рабочей силы и нецелесообразности ее оттока за рубеж;

гарантировать государством международные кредиты на развитие инновационного предпринимательства в стране, в регионах;

создать банк данных надежной и достоверной информации о конкурентоспособности (национальной экономики, экономики регионов, предприятий основных видов деятельности), о возможностях иностранных инвесторов и конкурентов;

формировать сеть венчурных фондов, в которых участвует государство, регионы, предприниматели как в совокупности, так и самостоятельно;

интеграция науки и образования, создание системы непрерывной подготовки и повышения квалификации всех категорий трудоспособного населения;

включать научно-технические учреждения (организации) в состав крупных корпоративных структур. Такой опыт имеют «Стирол», НОРД, НКМЗ, Азовмаш, СКМ, ИСД, Укрподшипник и ряд других корпораций;

создавать кластеры, в которых объединены по горизонтали предпринимательские структуры, организации науки и образования, органы местного самоуправления и др.

Представляется, что изложенные направления и их обоснованность не вызывают сомнения. Но теперь необходимо, чтобы каждая организация, предприятие, орган управления определили свои задачи и роль в инновационном развитии, информировании об этом и о конкретной работе по реализации заявленных направлений.

Представляя Институт экономики промышленности НАН Украины целесообразно дать информацию о работе его коллектива в области инновационного развития промышленности Украины, региона, города.

Сотрудниками Института совместно со специалистами Донецкого горисполкома разработана «Стратегия социально-экономического развития г. Донецка до 2020 года», которая принята к реализации сессией Донецкого городского совета депутатов. Генеральная цель, принятая стратегией, - достижение европейских стандартов по показателям уровня и качества жизни населения. В развитие генеральной цели приняты основные стратегические цели, среди которых:

- повышение уровня доходов населения и формирование среднего класса;
- развитие системы образования;
- развитие здравоохранения и стабилизация численности населения города;
- развитие промышленности города;
- развитие малого бизнеса;
- активизация инновационной и инвестиционной деятельности и еще семь конкретных стратегий.

Ожидается, что в результате реализации стратегии социально-экономического развития города Донецка согласно стратегии активизации инновационной и инвестиционной деятельности будут получены результаты в сравнении с 2006 г.:

По всем основным стратегиям обоснованы прогнозные цифры, мероприятия по обеспечению их достижения, финансовое, трудовое, кадровое, информационное обеспечение, что позволит улучшить качество труда и жизни населения города Донецка, условия самореализации личности.

	2006 г.	2020 г.
Удельный вес предприятий всех видов деятельности, осуществляющих инновации, %	2	40
Удельный вес продукции, соответствующей международным стандартам ISO, в общем объеме реализованной продукции	31,7	95,0
Удельный вес продукции инновационно активных предприятий в промышленности, %	11,5	90,0
Капитальные инвестиции, млрд. грн.	5,0	65,0
Прямые иностранные инвестиции на 1 жителя, долл. США	437	5000

Конкретна и конструктивна разработанная специалистами Института экономики промышленности (г. Донецк) и Институтом региональных исследований (г. Львов) концепция «Совершенствование механизма оценки уровня социально-экономического развития регионов», позволяющую организовать и проводить работу по рейтинговой оценке регионов Украины. Материал передан Комитету Верховной Рады Украины по вопросам государственного правительства, региональной политики и местного самоуправления. Работу по рейтинговой оценке регионов следует проводить ежегодно. Полученные результаты могут быть использованы при оценке уровня развития регионов, инновационной деятельности в регионах и на предприятиях, при разработке соответствующих инновационных и социально-экономических программ.

С целью активизации инновационных и инвестиционных процессов в промышленности Институтом обоснованы и разработаны:

рекомендации и положения: по прогнозированию, программированию и индикативному планированию инновационного развития; по формированию инновационных структур (технопарков, техноцентров, бизнес-центров и др.); научно-методические положения: о реконструкции предприятий; об интеграции научно-технической сферы Украины в мировое хозяйство;

обоснована необходимость разработки специального закона, регламентирующего правовые отношения в сфере венчурного финансирования. В Верховную Раду, Министерство образования и наук Украины, в Центр законодательных инициатив при Донецком облсовете подан, разработанный Институтом экономики промышленности проект Закона Украины «О венчурном инвестировании инновационной деятельности».

Конструктивная практическая работа проводится Институтом экономики промышленности НАН Украины по интеграции академической и ВУЗовской науки и образования по следующим направлениям:

- выполнение важнейших НИР творческими коллективами отделов Института и кафедр Вузов. Так, отдел проблем экономики предприятий Института на основе договоров творческого сотрудничества работает с учеными кафедр экономики предприятий ДонНУ и ДонНТУ, кафедр финансов НТУ «Львовская политехника» и ДонУЭП, кафедры налогообложения Харьковского национального экономического университета, кафедры экономики предприятий и корпораций Тернопольского национального университета народного хозяйства МОН Украины и др.;

- создание совместных научно-образовательных или образовательных институтов по отдельным проблемам при университетах (Днепропетровский национальный горный университет, Луганский педагогический университет МОН Украины);

- руководство профильными кафедрами докторами наук Института в Университетах и институтах (кафедра финансов и банков ДонНТУ – чл.-кор. НАН Украины, д.э.н. проф. Вишневский В.П., кафедра экономики предприятий Восточно-Украинского института менеджмента – д.э.н., проф. Булеев И.П., кафедра менеджмента Дон НТУ – д.э.н. Мартякова Е.В.);

- руководство ГЭК (ДонНУ – Булеев И.П., ДГМА – Брюховецкая Н.Е., ДонУЭП – Вишневский В.П, Землянкин А.И. и др.);

- заведование научными секторами работниками Вузов В МОН Украины в Институте (д.э.н., проф. Брюховецкая Н.Е., д.э.н., проф. Макогон Ю.В., д.э.н., проф. Александров И.А. и др.);

- руководство докторами и аспирантами учеными Института и Вузов;

- объединенные аспирантуры, магистратуры, специализированные лицеи и школы, в которых работают ученые Института и вузов по проблемным программам;

- создание кафедр на крупных предприятиях, школ профессионального мастерства, экономического образования;

- систематическая реальная стажировка ученых вузов в Институте, студентов Вузов.

Реализация указанных направлений позволяет в некоторой мере ликвидировать, образовавшийся в результате рыночных преобразований, разрыва между академической наукой и производством, возникшей при ликвидации отраслевых институтов. Создаются предпосылки восстановления на качественно новом уровне системы «фундаментальная наука – образование – прикладные исследования - производство», а также создать новую систему «школьное образование – высшее образование – наука – непрерывное образование - производство».

При разработке программ по усилению взаимосвязи науки и образования следует соблюдать принципы:

недопущения поглощения ВУЗами научно-исследовательских институтов академий наук;

раздельное финансирование научной и образовательной сфер на всех уровнях;

создание единой структуры (системы) повышения квалификации и переподготовки специалистов НАН Украины и Вузов Украины.

Для реализации изложенных выше и других мероприятий, направленных на развитие экспортного потенциала Украины, ее конкурентоспособности, инновационного развития необходима соответствующая инфраструктура: институциональная, инновационная.

Инновационная инфраструктура обеспечивает инновационную систему всеми видами услуг, взаимодействие элементов инновационной системы, соответствует интеграции и диффузии инноваций.

В настоящее время для усиления инновационной структуры следует использовать ярмарки и аукционы научно-технических разработок, страхование инновационных рисков, лизинг, венчурный капитал. Необходимо активизировать работу технопарков, бизнес-инкубаторов, других инновационных структур, научно-технических центров, выставок достижений науки и техники, институциональных институтов и организаций.

Решение изложенных проблем, других задач инновационного развития в государстве, конкретность в инновационной деятельности органов государственного, регионального управления, местного самоуправления, предприятий, ученых и специалистов позволит перейти от агитационной работы к реальному формированию инновационной экономики в Украине, общества знаний.

## РЕЗЮМЕ

В статье рассматривается инновационный аспект развития экономики Украины.

## SUMMARY

The innovative aspect of development of economy of Ukraine is considered in the article.

## СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Статистичний щорічник України за 2006 рік. За ред. Осауленка О.Г. Держкомстат України. К., 2007, с. 248.
2. Економіка України за січень-листопад 2007 року // Урядовий кур'єр, 27 грудня 2007 року. - №. 244. – С. 1, 7.
3. Статистичний щорічник України за 2005 рік. За ред. Осауленка О.Г. Держкомстат України. К., 2006, с. 263.
4. Стратегия социально-экономического развития города Донецка до 2020 г. ИЭП НАН Украины, Донецк, 2008. – 80 с.

*Надійшла до редакції 20.11.2007 року*

УДК 330.3:339.9

## КОРОТКОСТРОКОВІ І ДОВГОСТРОКОВІ НАСЛІДКИ ВПЛИВУ УМОВ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

*Пузанов І.І.*, професор кафедри міжнародних валютно-фінансових і кредитних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка, д.е.н., проф.

Зміни умов торгівлі безпосередньо впливають на національний дохід. На макрорівні при поліпшенні умов торгівлі спостерігається або зростання споживання без збільшення зовнішнього боргу, або зростання накопичення; при погіршенні умов торгівлі неминуче спостерігається зниження витрат. Зниження витрат можна загальмувати за рахунок зовнішнього запозичення, але в кінцевому результаті витрати скоротяться слідом за зниженням доходів.

На макрорівні падінню національного доходу внаслідок погіршення умов торгівлі важко запобігти заходами фінансової і податкової політики. Отже, зміни умов торгівлі вимагають прийняття додаткових заходів по пристосуванню національної економіки на рівні фінансових і податкових заходів. У кінцевому результаті втручання в регулятивний механізм реалізації економічної політики є неминучим.

Ключовим компонентом регулювання є зміна національних витрат, але це може призвести до серйозних змін в структурі виробництва і розподілі внутрішніх інвестицій, що в свою чергу приведе до серйозних змін пропорцій внутрішніх цін. Тому аналіз впливу зміни умов торгівлі на попит, виробництво і цінові пропорції є вкрай важливим.

У зв'язку з цим першорядне значення має відповідь на питання - чи необхідно внаслідок змін умов торгівлі робити невідкладні зміни структури споживчих витрат або норми нагромадження? Зростання нагромадження в результаті отримання додаткового доходу від поліпшення умов торгівлі прямо впливає на майбутній рівень споживання,

оскільки у разі погіршення умов торгівлі буде нівельватися зниження споживання. Отже, відповідна зміна витрат внаслідок зміни умов торгівлі значною мірою залежить від фактора часу. Таким чином, другим напрямом економічного аналізу є визначення принципів прийняття обґрунтованих рішень по реалізації економічної політики відносно нагромаджень.

Потрібно чітко розрізняти наслідки змін умов торгівлі довготривалого і короткочасного характеру. Коли умови торгівлі і, отже, національний доход, схильні до серйозних змін, для стабілізації норми споживання і інвестицій важливим є доступ до міжнародних ринків капіталу. Це зумовлюється тим, що адаптація економіки до зміни умов торгівлі вимагає великих витрат і часу, тому вихід на міжнародні ринки капіталу може сприяти отриманню необхідних фінансових ресурсів для розв'язання цих проблем.

Хоча адаптація економіки до змін умов торгівлі є процесом, якій дорого коштує, і потребує часу, її швидкість залежить від політичних рішень, через що вплив іноземних позик на швидкість адаптації до змін умов торгівлі є також важливою проблемою. Однак, великі обсяги іноземних позик або кредитів спотворюють ринкові сигнали про рух відносних цін, так необхідних для ефективного пристосування до нових умов. Іноземні позики доцільно використовувати для згладжування відхилення відносних цін, які в протилежному разі є неминучими, але одночасно сповільнюють розробку відповідного регулятивного механізму. Надзвичайно швидка адаптація вимагає значно більших витрат, а це може породити дефіцит ресурсів і товарів і привести до помилок, що дорого коштують, яких можна уникнути при відносно помірних темпах розв'язання виникаючих проблем.

Досить серйозною проблемою, що вимагає розгляду, видається чинник невизначеності, властивий змінам умов торгівлі. Найбільш простим для аналізу і розробки економічних заходів є випадок, коли часові рамки змін умов торгівлі прогножуються. Однак, в реалії прогнозувати характер зміни умов торгівлі надто складно. Чи будуть зміни торгівлі носити довготривалий характер, як скоро ситуація може повернутися до попереднього стану - це проблеми, які залежать від безлічі внутрішніх і зовнішніх чинників. Ситуація невизначеності примушує приймати надто обережні рішення по адаптації національної економіки до змін умов торгівлі, що в свою чергу, передбачає поступовість в прийнятті політичних рішень. Така поступовість передбачає, по-перше, більш високу у порівнянні з ситуацією стабільного і прогнозованого розвитку норму нагромаджень; по-друге, спробу уникнути витрат, що дорого коштують. На практиці це означає більш обережне вкладення внутрішніх інвестицій, ніж при прогнозованому економічному розвитку, при тому, що нагромадження, у разі позитивного сальдо, повинні концентруватися, принаймні протягом короткострокового періоду часу, у відносно ліквідних іноземних активах.

Розглянемо базові теоретичні підходи в рамках найпростішої моделі, яка б досить коректно відображала ситуацію із структурою виробництва в умовах зміни умов торгівлі. Теоретичні припущення зробимо з урахуванням сировинної спрямованості експорту України і її залежності від зовнішніх ринків. Передбачимо виробництво двох товарів, що продаються на світових ринках - сировини та машин і обладнання. Будемо вважати, що їх виробництво в рамках національної економіки за певний період часу складає  $Q_c$  одиниць сировини та  $Q_m$  одиниць машин і обладнання і є недостатньо великим для того, щоб впливати на ціни на світових ринках.

Розглянемо зміну умов торгівлі, яка передбачає зниження відносних цін на сировину. У цьому випадку доход зростає у разі його розрахунку на основі відносних цін на сировину і знижується при розрахунку на основі відносних цін на продукцію

машинобудування. Однак реальний дохід, тобто купівельна сила продукції, що виробляється, знижується. Ця зміна доходу дорівнює зміні умов торгівлі зважених рівнем експорту, а саме:

$$\Delta Y = \Delta P \times (Q_c - C_0) \quad (1)$$

де  $\Delta Y$  - зміни реального доходу;

$P_x$  - зміна цін (умов торгівлі);

$C_0$  - внутрішнє споживання;

$(Q_c - C_0)$  - експорт.

У представленій залежності необхідно враховувати, що, якщо зміна умов торгівлі супроводиться зростанням трансфертів із-за кордону на величину  $\Delta Y$ , тоді рівень споживання  $C_0$ , може залишитися на рівні, який був досягнутий до зміни умов торгівлі. Це означає, що показник  $\Delta Y$  являє собою величину, на яку погіршиться торгівельний баланс і зростуть іноземні запозичення в разі, якщо збережеться колишній рівень споживання, досягнутий до зміни умов торгівлі. Приведена залежність носить приблизний характер, однак дозволяє зробити два принципових висновки: по-перше, серйозні зміни в зниженні обсягів зовнішньої торгівлі можуть перекреслити роки економічного зростання; по-друге, серйозне погіршення умов торгівлі недостатньо для пояснення загального падіння ВВП.

Зупинимося більш детально на оцінці втрат доходу внаслідок погіршення умов торгівлі. Для цього спочатку необхідно визначити взаємозв'язок між загальними витратами і балансом поточних операцій. Суть проблеми у разі серйозного погіршення умов торгівлі полягає або в потребі у іноземних позиках з метою збереження вищого рівня витрат, або, навпаки, в скороченні споживчих витрат пропорційно зниженню доходу, з метою підтримки балансу міжнародних розрахунків на попередньому рівні. Ця проблема передбачає наявність альтернативних варіантів рішення, оскільки витрати, що перевищують сукупний дохід, неминуче приведуть до зростання зовнішнього боргу, який необхідно буде обслуговувати. Цю ситуацію зовнішнього фінансування можна описати таким чином:

$$D_{t+1} - D_t = rD_t + (P_x C_x + C_M) - (P_x Q_x + Q_M) = Rd_t + M_t - P_x X_t \quad (2)$$

де  $D$  - чиста заборгованість країни в період часу  $t$ ,

$r$  - процентна ставка по боргах,

$X$  - експорт,

$M$  - імпорт,

$C$  і  $Q$  - відповідно національне споживання і виробництво.

Права частина рівняння 2 являє собою дефіцит поточних операцій, який може розглядатися як перевищення внутрішніх витрат над внутрішніми доходами, або як перевищення імпорту товарів ( $Mt$ ) і руху капіталу ( $Rdt$ ) над сукупним експортом ( $P_x X_t$ ). Дане рівняння показує величину дефіциту поточних операцій, яка повинна фінансуватися за рахунок зростання зовнішньої заборгованості або зниження чистих національних активів.

Рівняння 2 встановлює взаємозв'язок між сумою майбутнього і поточного боргу і визначає дисбаланс між внутрішнім прибутком і внутрішніми витратами. З цього рівняння можна також кількісно визначити майбутню суму боргу як функцію поточних і майбутніх витрат і доходу. Якщо зробити припущення, що зовнішній борг зростає не дуже швидко, можна отримати альтернативну залежність, що визначає відносний рівень бюджетних обмежень:

$$\sum_{i=0}^{\infty} (1+r)^{-i} E_{t+i} = \sum_{i=0}^{\infty} (1+r)^{-i} (Y_{t+i} - D_t) \quad (3)$$

де  $E_t$  - загальні витрати на споживання,  
 $Y_t$  - доход.

Дане рівняння показує, що поточна вартість очікуваних майбутніх витрат на споживання повинна дорівнювати поточній вартості національного доходу зменшену на суму заздалегідь визначених зобов'язань по кредитах,  $D_t$ . Так, якщо в якомусь періоді часу передбачаються витрати більше національного доходу, вони одночасно передбачають менші витрати в порівнянні з розміром національного доходу в якійсь іншій період часу.

Бюджетні обмеження можна визначити і інакше:

$$\sum_{i=0}^{\infty} (1+r)^{-i} [P_{x(t+i)} X_{t+i} - M_{t+i}] = D_t \quad (4)$$

З рівняння 4 витікає важливий момент, пов'язаний з рівнем національної платоспроможності. Поточна вартість майбутнього позитивного сальдо торгового балансу повинна бути більшою, або дорівнювати поточному рівню зовнішньої заборгованості, або:

$$\sum_{i=0}^{\infty} (1+r)^{-i} \times B_t \geq \sum_{i=0}^{\infty} (1+r)^{-i} \times D_t \quad (5)$$

де  $B$  - сальдо торгового балансу,  
 $D$  - зовнішня заборгованість.

Отже, у разі надмірної зовнішньої заборгованості з метою запобігання дефолту (невиконання зобов'язань) необхідно досягати ситуації, щоб поточна вартість позитивного сальдо торговельного балансу була рівна вартості зобов'язань по зовнішніх боргах.

## РЕЗЮМЕ

В статті розглядаються краткосрочные и долгосрочные последствия влияния условий внешней торговли на экономическое развитие.

## SUMMARY

Short-term and long-term consequences of influence of conditions of foreign trade on economic development are considered in the article.

*Надійшла до редакції 27.09.2007 року*

УДК 331.104:061

## УДОСКОНАЛЕННЯ СОЦІАЛЬНО ТРУДОВИХ ВІДНОСИН НА ВИРОБНИЧОМУ РІВНІ

*Шаульська Л.В.*, д.е.н., професор кафедри управління персоналом і економіки праці, Донецький національний університет

*Харабуга С.В.*, Донецький національний університет

На сучасному етапі розвитку України як держави з ринковою економікою, після здійснення радикальних змін у господарському механізмі, загальної відмови від командно-адміністративних методів управління загострилися питання в області соціально-трудових відносин, оскільки економіка ринкового типу стала причиною

нових проблем, таких як, зростання безробіття, поширення неповної зайнятості, бідності населення, значна диференціація доходів різних прошарків населення, зниження рівня соціальних гарантій, посилення інтенсивності праці тощо. Для їх вирішення і побудови соціально-орієнтованої ринкової економіки актуальними і вкрай необхідними є дослідження перебудови соціально-трудових відносин, оскільки саме праця є основним джерелом підвищення добробуту населення та ефективності виробництва.

Соціально-трудові відносини мають значний вплив на продуктивність праці, якість трудового життя, соціальний мікроклімат на підприємстві, ступінь задоволеності своєю трудовою діяльністю працівників, що обумовлює особливий інтерес дослідження соціально-трудової сфери. Генеральний директор Міжнародного бюро праці Мішень Хансен відзначив, що трудові стосунки на підприємстві виконують не тільки економічну, а й демократичну і соціальну функції [4, с. 13].

Дослідники трудових відносин і практики в цій сфері відзначають здійснення соціальної революції у сфері праці, основу якої складають демократизація управління, гуманізація праці, розвиток взаємодії і співпраці між працівниками і їх представниками, з одного боку, і працедавцями, з іншого [3, с. 84]. Ігнорування закономірностей соціальної революції в трудовій сфері знижує ефективність діяльності підприємств і тих перетворень, які вони здійснюють в техніко-технологічній сфері.

Соціально-трудові відносини широко висвітлювалися у працях таких вітчизняних вчених, як Бандур С., Богиня Д., Долішній М., Заяць Т., Злупко С., Кизим М., Кир'ян Т., Колот А., Лібанова Е., Новіков В., Новікова О., Онікієнко В., Пірожков С. та інших. Однак, у науковій літературі ще не знайдено ґрунтовної відповіді на визначення нової моделі соціально-трудових відносин, розвитку механізмів їх регулювання, що були б здатні забезпечити ефективне використання трудового потенціалу як окремого підприємства, так і країни в цілому. Особливо гостро ця проблема постає на виробничому рівні, де безпосередньо відбувається зіткнення інтересів роботодавців і найманих працівників.

Метою даної статті є виявлення недоліків соціально-трудових відносин, визначення шляхів їх усунення і розробка рекомендацій щодо удосконалення системи соціально-трудових відносин на виробничому рівні.

Соціально-трудові відносини на виробничому рівні – це комплекс взаємовідносин між найманими працівниками і роботодавцями, які охоплюють широке коло питань, що стосуються умов найму, використання і розвитку трудового потенціалу підприємства. Вони визначають характер етичних, психологічних, правових форм взаємодії в процесі трудової діяльності.

На рис. 1 представлені основні типи соціально-трудових стосунків [4, с. 47; 1, с. 302].

Тип соціально-трудових відносин партнерства передбачає, що роботодавці й наймані працівники виступають у трудовій діяльності при вирішенні економічних і соціальних завдань як рівноправні партнери; в рівній мірі враховуються інтереси працівників і потреби ефективності виробництва.

При протиборчих трудових відносинах організація вирішує, що є необхідним до виконання, а співробітники вимушені їй підкорятися. У таких відносинах провідну роль відіграє адміністрація, а працівники виступають пасивними виконавцями, їх інтереси майже не враховуються, що нерідко призводить до конфліктних ситуацій.

Солідарність означає спільну відповідальність і взаємну допомогу, засновану на спільності інтересів певних груп людей. Солідарність членів профспілок допомагає їм відстоювати свої інтереси, при цьому існує і солідарність роботодавців у захисті їх



інтересів. Солідарність сама по собі не забезпечує зближення інтересів працівників і працедавців, їх співпрацю.



Рис. 1. Основні типи соціально-трудоових відносин

Патерналізм передбачає пріоритетну та керуючу роль керівництва підприємства, його турботу про працівників, засновану на жорсткій регламентації соціально-трудоових відносин. При такій формі адміністрація сама визначає ту міру соціальних благ, якими, на її думку, потрібно забезпечити працівників, призводить до поширення та розвитку утриманських настроїв, пасивності, зниження ініціативності та самостійності.

Відносини субсидіарності, як протилежність патерналізму, виражаються у високому рівні самостійності і самовідповідальності працівників за свій соціальний статус і економічне положення у житті та в організації. Такі відносини засновані на високій активності працівників у самореалізації і досягненні своїх цілей і значно меншій відповідальності роботодавців щодо соціально-економічного благополуччя персоналу.

Відносини конкуренції засновані на суперництві працівників, як у трудовій діяльності, так і у розподільчих стосунках, що підтримується та заохочується керівництвом підприємства. Такі стосунки стимулюють трудову активність, однак не забезпечують сприятливого клімату в колективі, зближення інтересів працівників і роботодавців; можуть спричинити високу плинність кадрів.

Стосунки дискримінації проявляються у нерівних можливостях різних груп працівників щодо умов, оплати праці, отримання соціальних благ, що призводить до незадоволень, суперечностей і конфліктів. Конфлікти є формою прояву суперечностей у соціально-трудоових відносинах.

З точки зору можливостей підвищення ефективності діяльності підприємства, забезпечення його конкурентоспроможності найбільш прийнятним типом соціально-трудоових стосунків є партнерство. Дослідники визначають, що партнерство є ключовим моментом стратегій найбільш успішних компаній [1, с. 307].

Сьогодні у практиці регулювання та розвитку соціально-трудоових відносин в Україні та інших країнах домінуючу роль займає соціальне партнерство. Воно є цивілізованою формою узгодження та захисту інтересів працівників і роботодавців, яка здійснюється за допомогою ведення переговорів та укладення договорів на основі досягнення компромісу і консенсусу. На рівні підприємства соціальне партнерство закріплюється колективним договором. В Україні існує законодавча база соціального партнерства, на більшості підприємств укладені трудові договори. Однак дослідники в області соціально-трудоових відносин відзначають, що в практиці реалізації соціального партнерства поки що існують певні недоліки [4, с. 191-192]:

у взаєминах суб'єктів трудових відносин роботодавці відіграють провідну роль, при цьому у багатьох випадках реалізують переважно свої інтереси і забезпечують особисту вигоду;

колективно-договірні процеси на підприємстві не сприймаються як ефективний засіб регулювання соціально-трудова відносин, оскільки на більшості підприємств порушується трудове законодавство, реалізуються тільки інтереси адміністрації, працівники є пасивними спостерігачами колективно-договірної роботи.

Найважливішу роль у розвитку персоналу підприємства і його ефективному використанні відіграє колективний договір. Він визначає правові аспекти умов праці, додаткові гарантії і пільги, які підприємство забезпечує своїм працівникам. Колективний договір є основним правовим актом, який регулює трудові взаємини. Від того, як і наскільки активно працівники беруть участь у розробці колективного договору, наскільки вони знають його зміст, задоволені ним і наскільки положення колективного договору виконуються, в значній мірі залежить задоволеність працівників трудовою діяльністю і ефективність їх праці.

Практика регулярного укладення колективного договору є нормою для великих підприємств Донецького регіону, в тому числі ВАТ «ММК ім. Ілліча». Але на підприємствах існують певні проблеми у розвитку соціально-трудова відносин. З метою виявлення проблем в соціально-трудова сфері і напрямів їх вирішення для розробки стратегії розвитку трудового потенціалу підприємства було проведено анкетне опитування працівників ВАТ «ММК ім. Ілліча»<sup>1</sup>.

Опитування показало, що далеко не всі працівники підприємства беруть участь у розробці колективного договору і знайомі з процедурою його ухвалення (36% респондентів відповіли, що проект цього документу виноситься на обговорення, 17% – здійснюється збір пропозицій для включення їх в колективний договір). Проте третя частина всіх опитаних не мають уявлення про процедуру розробки колективного договору, а 11,3% відзначили, що він розробляється тільки керівниками профспілки і комбінату без залучення працівників.

При відповіді на питання про рівень знайомства зі змістом колективного договору 38% респондентів відзначили хороші знання колдоговору, майже половина знають колективний договір лише у загальних рисах, 14% респондентів – практично не знайомі з ним.

Результати дослідження показують, що найбільша питома вага респондентів, які повністю задоволені положеннями колдоговору, відмічалася по розділу охорона праці – 26%, соціальний захист – 23% і розвиток трудового колективу – 22% (табл. 1). Найменше число респондентів повністю задоволені положенням колективного договору про оплату праці – 16%. Проте по цих положеннях колдоговору відмічені більш всього незадоволені респонденти – 19% і 13% відповідно. Близько 45% респондентів задоволено лише частково положенням в області охорони праці, соціального захисту, умов розвитку трудового колективу. Найбільше число тих, що утруднилися відповісти, спостерігається у запитанні про задоволеність положенням колективного договору в області розвитку трудового колективу, що, очевидно, пов'язано з низьким рівнем інформованості робітників про зміст даного аспекту колективного договору.

В ході опитування виявлений різний ступінь інформованості працівників комбінату з колдоговором (табл. 2). Серед тих категорій, які практично не знайомі з колдоговором, більш всього опитаних різноробочих – 21%, кваліфікованих робітників –

<sup>1</sup> - соціологічне дослідження проведено фахівцями Інституту економіки промисловості НАН України під керівництвом Л.В. Шаульської

15%. Однак, більше половини респондентів вказаних категорій відповіла, що знайомі з колдоговором у загальних рисах. Найбільш знайомі з колдоговором інженерно-технічні фахівці – 36%, керівники низової ланки – 35%. Тільки 7% різноробочих вказали, що вони добре знайомі з колдоговором, але по тих питаннях, що стосуються їх особисто, питома вага зросла в 2,5 разу.

Таблиця 1. Ступінь задоволеності працівників основними положеннями колективного договору

	Задовольняють повністю	Задовольняють частково	Не задовольняють	Важко відповісти
В сфері оплати праці	15,6	47,7	19,3	17,4
В сфері умов праці	19	50,2	12,6	18,2
В сфері охорони праці	25,6	44,6	9,1	20,7
В сфері соціального захисту	23,3	43	11	22,7
В сфері розвитку трудового колективу	22,3	40,8	7	29,9

На питання про періодичність отримання інформації щодо виконання положень колдоговору 30% респондентів відповіли, що отримують таку інформацію один раз на квартал, 20% опитаних – випадково. Взагалі не інформовані 12%, приблизно такий же відсоток тих, хто взагалі не цікавиться виконанням колдоговору.

Таблиця 2. Оцінка ступеня інформованості про зміст колективного договору у розрізі категорій працівників, %

Категорії працівників	Добре знайом із більшістю розділів	Добре знаю ті положення, що торкаються особисто мене	Знаю у загальних рисах	Практично не знайом
Кваліфіковані робітники	16,7	18	50,5	14,8
Допоміжні робітники, різноробочі	7,4	17,6	53,7	21,3
Канторські службовці	15	10	60	15
Інженерно-технічні фахівці	36,6	25,7	29,8	7,9
Спеціалісти іншого профілю	22,2	18,6	48,1	11,1
Керівники низової ланки	35,4	26,1	38,5	–

Практично однаковий розподіл протилежних точок зору респондентів з проблеми захисту інтересів працюючих підприємства з боку профспілки (25% вважають, що керівництво профспілки проводить лінію на захист інтересів працюючих, 20% – такий захист фактично не діє, оскільки керівництво профспілки практично у всьому залежить від дирекції). Тільки 8% опитаних вважають, що дирекція виконує умови колективного договору без тиску з боку профспілки і трудового колективу. З тих, хто відповів, що

положення колдоговору їх не задовольняють, пояснюють це низьким рівнем організації заробітної плати.

Так, на невідповідність оплати праці витраченій праці, кваліфікації і інтенсивності, умовам праці вказали 31% респондентів, 13% опитаних відзначили низький рівень заробітної плати, 11% вказали на несправедливість в розподілі заробітної плати (у тому числі між структурними підрозділами підприємства). Велику диференціацію в оплаті праці різних категорій працівників відзначили 6% респондентів. На погане знання інтересів робітників з боку керівництва вказали ті, що 8% відповіли, 10% вважають, що не всі положення і пункти виконуються.

Не дивлячись на те, що близько половини респондентів відзначила лише часткову задоволеність основними положеннями колдоговору, 40% не захотіли внести пропозиції до колективного договору. Серед пропозицій опитані виділяють недостатність тривалості відпуски і пропонують змінити графік відпусків (7%), створення задовільних санітарно-побутових умов (5%), виплачувати допомогу по вислuzі років єдиною сумою (5%), поліпшити транспортне обслуговування (5%). Вказані побажання і пропозиції працівників повинні відбитися у колективному договорі підприємства. В цілому можна зробити висновок, що працівники комбінату в недостатній мірі беруть участь в розробці колективного договору і більшість працівників слабо інформовані про зміст. Це говорить про те, що є значні резерви удосконалення даного документа, отже системи соціально-трудова відносин.

Тип соціально-трудова відносин прямо залежить від стосунків у трудовому колективі, характеру зв'язку між керівництвом і підлеглими, соціально-психологічного клімату. Взаємовідносини між працівниками і керівництвом комбінату характеризуються більшістю респондентів як ділові та партнерські. На друге та третє місце працівники, що брали участь у опитуванні, поставили довірчість і терпимість. Значна частка респондентів вважають, що персонал пристосовується або нейтрально відноситься до політики керівництва (21,4% і 19,2% відповідно для більшості і 7,3%, 16,7% – особисто для себе). Близько 10% опитаних вказують на протестну, конфліктну поведінку більшості своїх колег.

Слідством несприятливого морально-психологічного клімату в колективі є напружені стосунки, що проявляються в конфліктах. Конфлікти – зіткнення протилежно направлених дій працівників, викликаних розбіжностями інтересів, поглядів, прагнень. Оцінюючи силу соціально-психологічних і економічних наслідків конфлікту і його вплив на життєдіяльність колективу, слід враховувати і час після конфліктних переживань його учасників, яке в десятки разів перевершує час самого конфлікту. Соціальні дослідження, проведені Дворецькою Г.В. і Махнариловим В.П., свідчать, що втрати від конфлікту і після конфліктних переживань складають близько 15% робочого часу його учасників, а продуктивність праці в цій ситуації знижується на 10-20% [2].

На підприємстві спостерігається достатньо високий рівень готовності персоналу брати участь у конфліктах. Результати соціологічного опитування показують те, що склалися дві протилежні групи по рівню конфліктності: при виникненні конфлікту одна частка опитаних працівників (36%) прагне їх уникнути, а інша (37%) вступає в конфлікт, коли відчуває несправедливість (рис. 2).

На підставі отриманих результатів проведеного дослідження можна зробити висновок, що більшість працівників задоволена своєю діяльністю на комбінаті. В той же час далеко не всі працівники відчувають себе повноправними членами великого підприємства, думки інтереси яких враховуються та діяльність яких істотно впливає на положення комбінату в цілому. Більше 40% респондентів відчувають себе «рядовими

гвинтиками», думка яких нікому не потрібна. Більше половини працівників не має можливості впливати на ухвалення управлінських рішень. 1/3 опитаних невисоко оцінили ступінь збігу інтересів працівників і керівництва, а більше, ніж 10% вважають, що вони не збігаються.

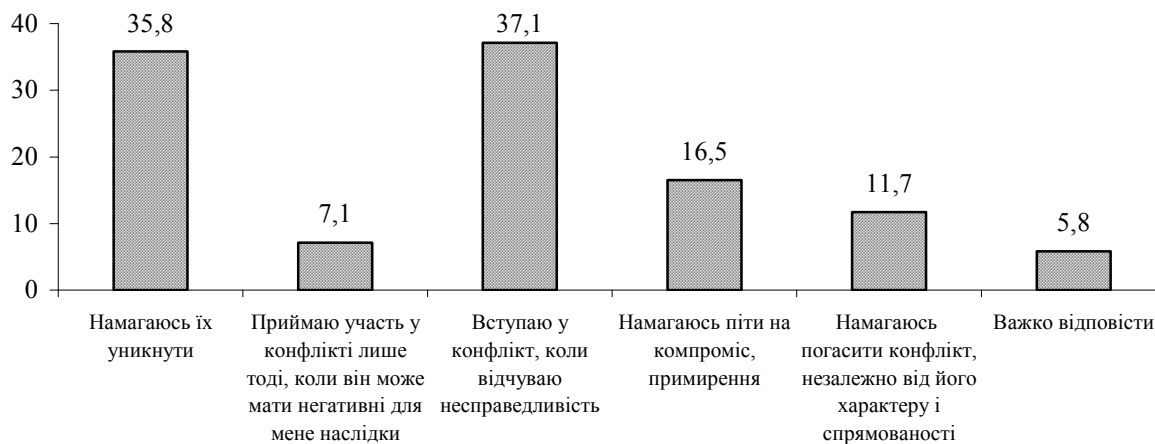


Рис. 2. Оцінка респондентами своєї поведінки у разі виникнення конфлікту

Отже, результати соціологічного дослідження свідчать, що основні недоліки у соціально-трудовій сфері виявляються у наступному:

низький ступінь відповідності інтересів працівників і адміністрації;

більшість працівників не приймають участі у підготовці колективного договору, вони не знають змісту і не контролюють виконання його положень;

низький рівень участі працівників в управлінні виробництвом. Керівництво рідко цікавиться думкою працівників з питань розвитку підприємства, його проблем і шляхів рішення;

на підприємстві часто виникають трудові конфлікти;

у працівників відсутня достатня правова підготовка, що перешкоджає їм більш кваліфіковано захищати свої права і інтереси.

Розвиток соціально-трудових стосунків обумовлює постановку та вирішення наступних завдань [1, с. 301]:

побудова стабільних стосунків співпраці з працівниками, що дозволять мінімізувати конфлікти;

досягнення прихильності за допомогою залучення працівників до процесів комунікації;

посилення спільної зацікавленості у досягненні організаційних цілей через розвиток організаційної культури, що базується на спільних цінностях керівництва і працівників.

Фахівці у сфері соціально-трудових відносин виділяють п'ять ключових цінностей для формування партнерських стосунків [1, с. 307].

взаємна довіра і пошана;

спільне бачення майбутнього і засобів його досягнення;

безперервний обмін інформацією;

визнання центральної ролі колективних переговорів;

розширений процес ухвалення рішень.

Досягнення поставлених завдань ключових цінностей можливе шляхом:

відмови від тейлоровсько-фордівській моделі організації праці і авторитарного стилю управління;

ширшого залучення працівників до процесу формування стратегії організації, що сприяє спільному розумінню напрямку розвитку, цілей і консолідації дій;

використання різноманітних і доповнюючих один одного форм комунікації для кращого взаємного розуміння і інформованості;

залучення до колективних переговорів більшого числа учасників, збагачення процесу колективних переговорів індивідуальними контактами з працівниками;

використання різноманітних методів залучення співробітників у вирішення виробничих завдань, таких як забезпечення високої якості, раціоналізація, винахідництво;

забезпечення активнішої участі працівників в управлінні виробництвом шляхом надання більшої самостійності і відповідальності, делегування повноважень;

формування партнерських, взаємно поважних стосунків ділової співпраці, навиків роботи в команді;

розвиток системи участі працівників в прибутку підприємств і його власності;

Для формування умов розвитку соціально-трудових стосунків необхідно:

забезпечити реалізацію трудових і соціальних прав, гарантій, усунути порушення трудового і соціального законодавства; підвищувати рівень соціальної захищеності найманих працівників; надавати правову допомогу працівникам (консультації юристів) в захисті інтересів працюючих, у разі потреби, в цивільних судах;

підвищувати дієвість організаційно-економічного механізму регулювання оплати праці, забезпечити послідовне зростання реальних доходів працівників;

формувати нову якість персоналу підприємства, підвищувати рівень інтелектуалізації праці; зберігати і розширювати робочі місця висококваліфікованого праці;

забезпечити «прозорість» в системі соціально-трудових стосунків;

удосконалити нормативно-правову базу колективно-договірного регулювання соціально-трудових стосунків;

забезпечити збалансованість змісту документів, що регламентують кадрову політику підприємства, і відповідних положень колективного договору;

виробити дієвий механізм підвищення ефективності діяльності сторін колективно-договірного регулювання;

вивчати причини і частоту виникнення конфліктів у соціально-трудої сфері; виявляти і узагальнювати позиції сторін; вивчати характер скарг; розвивати договірні основи узгодження інтересів соціальних партнерів;

попереджати і сприяти врегулюванню трудових суперечок;

забезпечити участь найманих працівників в управлінні, розробці і реалізації управлінських рішень, створити умови зацікавленості працівника у колективних результатах;

розвивати систему участі працівників у прибутку підприємства і його власності.

## **РЕЗЮМЕ**

В статье рассмотрены основные типы социально трудовых отношений. Проведен анализ социально-трудовых отношений на производственном уровне (на примере ОАО «ММК им. Ильича»), раскрыты недостатки и определены пути их устранения, разработаны рекомендации по развитию социально-трудовых отношений на предприятии.

## **SUMMARY**

The basic types of social and labor relations are considered in the article. The social and labor relations are analyzed at enterprise level (on the example of JSC «Ilyich Iron and Steel Works

of Mariupol»), their failings are founded and the ways of their removal are proposed, the recommendations of development of social and labor relations on the enterprise are given.

#### СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Амстронг М. Стратегическое управление ресурсами. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 328 с.
2. Дворецкая Г.В., Махнарылов В.П. Социология труда. – К.: Вища школа, 1990. – 352 с.
3. Колот А.М. Соціально-трудо́ві відносини: теорія і практика регулювання. – К.: КНЕУ, 2003. – 230 с.
4. Уманский О.М., Сумцов В.Г., Гордієнко В.Д. Соціально-трудо́ві відносини. – Луганськ: Видавництво СНУ ім. В. Даля, 2003. – 472 с.

*Надійшла до редакції 10.09.2007 року*

УДК 331.101

### МЕТОДОЛОГІЯ ЯКОСТІ ПРАЦІ: НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

*Лутай Л.А.*, к.е.н., доц. Донецький державний університет економіки і торгівлі ім. М.Туган-Барановського

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Не залежно від типу економічної системи, її розвиток залежить від діяльності людей, спрямованої на створення життєвих благ, надання послуг, організації функціонування господарства і суспільства та управління ними. У стандартизованому визначенні така діяльність характеризується терміном «праця», тобто «доцільною діяльністю людини, в процесі якої вона за допомогою знарядь праці розумно діє на природу, використовуючи її з метою створення споживчих вартостей, необхідних для задоволення своїх потреб» [1, с.2].

В умовах ринкової економіки, для досягнення відповідного рівня конкурентоспроможності, превентивного значення набуває якість компонента самого поняття праці у порівнянні з її кількісним виміром. Концептуальною основою такого виміру стає не кількість праці (витрачений час, інтенсивність та продуктивність живої праці), а її якість, що залежить від ефективності та продуктивної діяльності всієї економічної системи [2, с.15-17]. За таких умов, виходячи з логіки поняття «якість», якість праці ототожнюється з наступними визначеннями:

- наміченою послідовністю дій, що спрямовані на досягнення визначених цілей та якісних результатів діяльності економічної системи [3, с.692];

- теорією сучасного менеджменту, в якій праця пов'язується з ефективністю виробництва та характеризується «ринковою вартістю виробленої продукції, поділеною на загальні витрати ресурсів виробництва» [4, с.699];

- накопиченим капіталом, що, на думку А. Маршалла, є результатом роботи особи, яка раціонально використовує ресурси виробництва [5, с.136].

При цьому, якісними структурними елементами праці є: вид; складність; співвідношення механічних і творчих, фізичних і розумових процесів; важкість. В той же час, для виготовлення конкурентоспроможної продукції (виконанні робіт, наданні

послуг) вирішальна роль належить не фізичним зусиллям, а вмінню і знанням працівників.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій за проблемою.** У наукових дослідженнях вітчизняних вчених-економістів не достатньо розглянуто як методологічні, так і науково-практичні аспекти якості праці. Здебільшого ця економічна категорія ототожнюється з різними показниками, серед яких, на наш погляд, найбільш приблизними є ефективність праці та якість роботи.

Так, пов'язуючи кінцевий результат праці з ефективністю економічної діяльності та використанням трудового потенціалу, окрема група відомих вчених-економістів характеризують ефективність праці як якісну дефініцію. Серед них А. Акмаєв, А. Астахов, В. Белкін, Д. Богиня, А. Водолазський, В. Гончаров, Л. Костін, В. Новожилов, О. Турецький [6, с.11].

З точки зору самого поняття «якість» та управління якістю на підприємствах, роль праці досліджена В. Арамовим, І. Будищевою, О. Воронковим, А. Гриненко, В. Данюком, А. Колотом, Н. Чередниченко та ін.

Окремі вчені-економісти ототожнюють якість праці з якістю роботи персоналу, виходячи з розгляду праці як соціально-економічної категорії: зокрема, к.е.н. С. Решміділова наголошує, що: - «...слова «праця» і «робота» стосовно до працівників і трудових колективів означає одне і те ж поняття...» [7, с.250].

**Виділення невирішених частин загальної проблеми.** В той же час, у дослідженнях не поглиблюється вивчення самої економічної категорії якості праці. При тому, що якість праці має конкретне визначення, свої аспекти та впливає на загальний рівень культури праці на виробництві (О.М. Уманський [8, с.354-355]), є обов'язковим елементом в системі організації праці та її оцінки при визначенні розміру заробітної плати (С.Й. Радомський, В.М. Гончаров [9, с.229]), визначається нами як обов'язковий чинник, що впливає на відношення працівників до праці (Н.Д. Лук'янченко, Л.А. Лутай [10, с.131]), ця дефініція не знайшла належного висвітлення в сучасних наукових дослідженнях та залишається поза уваги навіть при викладанні базових навчальних дисциплін. Зокрема, в окремих випадках на якість праці не звертають уваги при викладанні дисципліни «Управління персоналом» ані при характеристиці підсистем управління персоналом [11, с.135], ані при визначенні критеріїв відбору та оцінки персоналу [11, с.195-201].

**Формування цілей статті.** Отже, з нашої точки зору необхідно:

- у методологічному та науковому аспекті довести доцільність використання показника якості праці;
- у практичному аспекті проаналізувати якість праці на обстежених підприємствах;
- визначити шляхи підвищення якості праці виходячи з існуючих проблем і досвіду підприємств України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Якість праці не може бути розглянутою як філософська категорія, що притаманне окремим вченим-економістам та науковцям [7, с.248].

З нашого погляду, якість праці є конкретною дефініцією, від якої залежить якість роботи суб'єкта господарювання – з однієї сторони, та яка характеризує якісний склад працівників – з іншої. При цьому, якість праці має суто соціально-психологічні аспекти: в ній віддзеркалюється потенціал працівника, його професіоналізм та вмотивованість до праці, характер та здібності працівника.

Тобто, в якості праці поєднуються суто економічні та соціальні (духовні) категорії, взаємозв'язок яких є безперечним. При цьому, обґрунтованість взаємозв'язку



між забезпеченням якості роботи підприємства, якості продукції та якості праці полягає у наступному: від якості праці залежать якісні результати діяльності всього економічного механізму, що дозволяє збільшувати доходи та прибутки. В даному випадку синергетичний ефект перетворення живої праці полягає у поліпшенні економічних показників – продуктивності та ефективності виробництва – тобто уречевленої праці [2, с.36]. Однак ми вважаємо, що поза створення ефективних стимулів до якісної праці та відповідній дисципліні праці досягти цього ефекту не можливо.

Яким чином досягається визначений вище ефект?

На наш погляд, відповідь на це запитання криється при розгляді основних аспектів, які характеризують якість праці та чітко визначені відомим вченим-економістом, доктором економічних наук, професором [8, с.355]. Основними аспектами якості праці можна вважати:

- ❖ Ступінь самостійності працівників при виконанні роботи (тобто – виробничу демократію);
- ❖ Справедливість системи управлінського контролю та дисципліни;
- ❖ Можливість для свободи асоціації та колективних переговорів;
- ❖ Надійність роботи, з урахуванням можливості для прикладання працівником навичок, які придбані в іншого роботодавця на попередньому місці роботи;
- ❖ Відповідальність, що пов'язана з роботою, а також можливість як для задоволення цією роботою, так і попередження стресів від неї;
- ❖ Інтенсивність праці та її наслідки для фізичного та морального стану здоров'я;
- ❖ Можливість задовольняти працівником власні потреби та потреби своєї сім'ї;
- ❖ Можливість підвищувати кваліфікацію та переходити на роботу з більш високою оплатою праці;
- ❖ Можливість вносити внесок у творчу діяльність підприємства (організації), приймати участь в управлінні справами, впроваджувати власні інноваційні розробки та вирішувати колективні проблеми, реалізовувати власну ініціативу, яка корисна для загальної справи підприємства (організації).

Перелічені аспекти дають змогу стверджувати про наступне: *в сучасних умовах розвитку економіки якість праці безпосередньо пов'язується з принципами гуманізації праці*. В цьому проявляється методологія якості праці.

На основі методології якості праці вченими-економістами Донецького національного університету та Донецького державного університету економіки і торгівлі ім. Туган-Барановського впродовж 2005-2006 рр. проведено дослідження, яке дозволило визначити залежність якості праці від багатьох чинників [10, с.130-135].

Розгляд процесу управління відношенням до праці з точки зору її гуманізації на підприємствах ВАТ «Донецький металургійний завод» (ВАТ «ДМЗ»), ВАТ «ММК Азовсталь», ВАТ «ММК ім. Ілліча» та інших великих відомих підприємств Донецької області дозволяє стверджувати, що якість праці можливо підвищувати з урахуванням багатьох об'єктивних та суб'єктивних чинників. При цьому: - до об'єктивних нами віднесено зміст праці та виробничі умови праці, організація і оплата праці, соціально-психологічний клімат у колективі, система масової інформації і пропаганд; - до суб'єктивних – попередній досвід учасників трудового процесу, загальна і професійна структура працівників, психологічні, демографічні і соціально обумовлені особливості працівників [10, с.130].

В той же час, виходячи зі стану розвитку та її стратегії, на кожному підприємстві превентивне значення набувають окремі чинники, які впливають на якість праці.

Так, на ВАТ «ДМЗ» завдяки технологічній та організаційній реорганізації (впровадження сучасних техніки та технологій, реконструкції електросталеплавильного комплексу, розділення структури на самостійні підприємства), з метою удосконалення системи управління персоналом та підвищення якості праці були вжиті наступні заходи: удосконалено систему нормування та організації праці на основі поєднання професійних і трудових функцій; проведено позачергову атестацію кадрів з метою поліпшення якісного складу та оптимізації чисельності працюючих; введено систему оцінки ділових якостей працівників і відповідності посаді; для підвищення зацікавленості працівників у результатах та якості праці введена оплата за кінцевими результатами на підставі єдиного наряду для бригад. Поруч з цим, істотну увагу приділено створенню сприятливих умов праці, виявленню резервів зміцнення трудової дисципліни і зниження плинності кадрів, підготовці та підвищенню кваліфікації персоналу. Ці заходи дозволили підвищити якість продукції та збільшити обсяг її реалізації, серед якої більш, ніж 50% поставляється на експорт.

На ВАТ «МК «Азовсталь» превентивними чинниками, які сприяли підвищенню якості праці стали удосконалення контролю за використанням робочого часу і введення дієвої системи мотивації персоналу. В основі цієї роботи закладено: підвищення якості трудових норм із застосуванням сучасних методів вивчення витрат робочого часу на кожному робочому місці; удосконалення механізму визначення заробітної плати на основі впровадження ефективних форм заробітної плати, удосконалення тарифної системи, системи обліку індивідуального трудового внеску і якості праці. Ця робота охоплювала всі категорії працівників та підрозділи підприємства. Поруч із цим, особливу увагу було приділено впровадженню в систему заохочення значної кількості соціальних пільг і гарантій, фірмовому стилю, застосуванню систем внутрішньозаводського суперництва і продовженню трудових традицій, розвину тості системи морального стимулювання.

На ВАТ «ММК ім. Ілліча» з метою підвищення якості праці розроблена нова концепція маркетингової діяльності: удосконалення виробництва, удосконалення товару, інтенсифікації комерційних зусиль, виявленню потреб і запитів ринку. В рамках цієї концепції, основою підвищення якості праці стала стратегія управління якістю, реалізована в два етапи: на першому етапі вдосконалена робота відділів контролю якості; на другому етапі, на основі впровадженої японської моделі якості, функції контролю та забезпечення якості покладено на самі виробничі підрозділи з чітким визначенням відповідальності кожного з них за кінцевий результат. При цьому, у програму професійної підготовки робітників включена підготовка з питань забезпечення якості продукції.

Дані табл. 1 підтверджують зроблені раніше висновки про те, що система управління якістю праці на підприємстві повинна бути комплексною і охоплювати всі ланки господарського механізму.

**Висновки та перспективи подальшого розвитку.** Проведені дослідження дозволяють стверджувати про те, що підвищення якості праці повинно ґрунтуватися на комплексній стратегії розвитку будь-якого трудового колективу. При цьому, управління якістю праці працівників – взаємопов'язаний процес із усіма напрямками активізації виробничої діяльності.

Таблиця 1

**Дослідження взаємозв'язку якості праці з результатами виробничої діяльності на металургійних підприємствах Донецької області за 2005 р.**

Підприємства	Рентабельність	Витрати робочого часу до відпрацьованого часу, %	Рост продуктивності праці до попереднього року, %	Приріст прибутку до попереднього року, %	Індекс якості колективної праці	Індекс якості індивідуальної праці
ВАТ «ДМЗ»	1,23	18,0	0,08	+24,0	1,21	0,95
ВАТ «МК «Азовсталь»	1,25	26,0	0,09	+12,0	1,21	0,96
ВАТ «ММК ім. Ілліча»	1,21	9,0	0,10	+16,0	1,24	0,86

Підприємства, які послідовно реалізують комплексні стратегії активізації виробничої діяльності, індекс якості колективної та індивідуальної праці підвищується з року в рік. Завдяки реалізації комплексних стратегій активізації виробничої діяльності підприємства мають можливість на основі підвищення якості праці збільшувати продуктивність живої та уречевленої праці, знижувати втрати робочого часу, збільшувати рентабельність та підвищувати рівень своєї конкурентоспроможності.

В той же час, на особливу увагу заслуговують методологічні аспекти управління та підвищення якості праці. Над цією проблематикою сьогодні працюють вчені-економісти Донецького національного університету та Донецького державного університету економіки і торгівлі ім. Туган-Барановського.

### РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены проблемные аспекты методологии качества труда, определены пути ее повышения с учетом опыта известных отечественных предприятий Украины.

### SUMMARY

In the article problem aspects of methodology of quality of work are considered, ways of its increase are determined in view of experience of the domestic enterprises of Ukraine.

### СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Організація праці / Основні поняття. Терміни та визначення. – К.: Державний стандарт України Т. 11.04.00.31, 1994. – 5 с.
2. Додонов О.В. Продуктивність та оплата праці в Україні: аналіз та оцінка в динаміці: Монографія / Під заг. ред. д.е.н., проф. В.М. Гончарові. – Донецьк, СПД Купріянов В.С., 2007. – 200 с.
3. Кондаков Н.И. Логический словарь-справочник. 2-е изд. – М.: Изд-во «Наука», 1975. – 720 с.
4. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Пер. с англ. – М.: «Дело ЛТД», 1994. – 702 с.
5. Маршалл А. Принципы экономической науки. – М.: прогресс, 1993. – И.1. – 415 с.
6. Гончаров В.М. Ефективність праці в контексті становлення ринкової економіки в Україні: проблеми та концепція вдосконалення // Економіст. – 2007. - № 1. – С. 10-13.
7. Решміділова С.Л. Встановлення сутності якості праці як соціально-економічної категорії // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праці. Спец. вип. до 100-річчя

КНЕУ та 40-річчя кафедри управління персоналом. Т.2. Управління персоналом в організаціях. – К.: КНЕУ, 2005. – С. 248-254.

8. Уманський О.М., Сумцов В.Г., Гордієнко В.Д. Соціально-трудові відносини: Навч. пос. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2003. – 472 с.

9. Радомський С.Й., Гончаров В.М., Додонов О.В. та ін. Організація й оплата праці на підприємствах в умовах переходу до ринкової економіки. Навч. пос. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2004. – 264 с.

10. Лук'янченко Н.Д., Лутай Л.А., Сердюк О.Ю. Управління трудовим колективом в умовах трансформаційної економіки. – Донецьк, 2006. – 236 с.

11. Виноградський М.Д., Беляєва С.В., Виноградська А.М., Шкапова О.М. Управління персоналом: Навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 504 с.

*Надійшла до редакції 10.10.2007 року*

УДК 339.923:061.1ЕС (477)

## **РОЗШИРЕНИЙ ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ (НА ПРИКЛАДІ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА УГОРЩИНИ)**

*Журба І.Є.*, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету ім. Тараса Шевченка кафедра світового господарства та міжнародних економічних відносин

*Актуальність.* У зв'язку з масштабним розширенням ЄС на схід і формуванням нового кордону між ЄС та Україною на початку ХХІ століття змінюється і формат співпраці як держав, так і прикордонних регіонів включно. Зміна характеру економічних, політичних відносин внаслідок якісних і кількісних змін в структурі ЄС має безпосередній вплив на формування нової системи відносин між регіонами, зокрема прикордонними регіонами України та регіонами країн нових членів ЄС.

Одним з пріоритетів євроінтеграційного напрямку держави є максимальне використання євроінтеграційного досвіду країн Центральної Європи. Маємо на увазі адаптивну функцію євроінтеграційного та єврорегіонального досвіду.

Необхідність розробки комплексної та ефективної євроінтеграційної стратегії України вимагає і критичної оцінки наявного досвіду реалізації принципів, форм, методів, механізмів єврорегіональної інтеграційної політики України та її сусідніх держав, членів Європейського Союзу. В цьому контексті у складному взаємозв'язку процесів глобалізації, регіоналізації, потрібно проаналізувати рівні, типи економічної інтеграції та сформулювати роль і значення насамперед, регіонального сегменту міжнародної економічної інтеграції.

Досвід формування українсько-угорського транскордонного регіону в контексті євроінтеграції, його теоретичне узагальнення і практичні розробки в цілому дозволяють чітко визначити ті наукові принципи розробки оптимальної моделі формування і функціонування нової єврорегіональної економічної структури на прикордонних територіях.

Нині в Україні сформовані авторські концепції та парадигми міжнародної інтеграції як у загальносистемному вимірі, так і у європейському, міжрегіональному

вимірах. Проблематику регіоналізації в умовах глобалізації світогосподарських процесів, соціально-економічного розвитку країн та їх регіонів, проблемні питання оптимізації участі регіонів України в міжнародній економічній інтеграції вивчають такі провідні вітчизняні науковці: О.Амоша, О.Білорус, І.Бураковський, М.Долішній, Д.Лук'яненко, П.Луцишин, Ю.Макогон, В.Новицький, В.Оніщенко, В.І.Пила, В.Сіденко, С.Соколенко, П.Татаренко, А.Філіпенко, О.Шнирков та інші.

Проте багато проблем, які стосуються функціонування регіонів (особливо прикордонних регіонів) України за нових геополітичних умов в контексті розширення ЄС та зміни статусу транскордонного співробітництва регіонів у оновленому Євросоюзі, залишилися невивченими. Фрагментарність розробок обумовлює необхідність системного дослідження теоретичних і прикладних засад макро і мезорегіональної інтеграції. Відчувається і потреба в переосмисленні загальної моделі міжрегіонального/транскордонного співробітництва України за нових євроінтеграційних умов. Особливої уваги заслуговує активізація транскордонного співробітництва західних прикордонних регіонів України з східними прикордонними регіонами ЄС - держав Центральної Європи.

*Мета та завдання дослідження.* Головна наукова мета дослідження - розробка та вдосконалення теоретико-методологічних, концептуальних підходів стосовно активізації єврорегіонального транскордонного співробітництва регіонів, а також систематизація і узагальнення досвіду єврорегіональної політики України та Угорської Республіки та інших європейських країн, дослідження теорії практики євро регіонів які є найбільш результативними прикладами інституціоналізації транскордонного співробітництва. Відповідно до мети дослідження сформульовані наступні завдання:

- розкрити зміст євроінтеграційних процесів на регіональному рівні;
- здійснити системний аналіз організаційної структури регіональної політики Європейського Союзу.

В роботі ми намагались дослідити теоретичні підходи до аналізу євроінтеграційного транскордонного співробітництва регіонів, роль територій у розвитку інтеграційних процесів, здійснено науковий аналіз функціональної ролі регіонів у системі міжрегіонального/транскордонного співробітництва Європейського Союзу зокрема, а також дано короткий аналіз класифікації системи єврорегіонального співробітництва

В контексті розширення Європейського Союзу, де регіони відіграють важливу роль у соціально-економічному розвитку, де принципи субсидіарності та децентралізації є реаліями практичного життя, прикордонні регіони (в даному випадку України та Угорщини набувають особливих прав і можливостей, включно і відповідальності), отже поступово набирають економічної, політичної ваги у транскордонній/міжрегіональній співпраці. При цьому обґрунтовується, що зміна характеру економічних, політичних відносин внаслідок якісних і кількісних змін в структурі ЄС має безпосередній вплив на формування нової системи відносин між регіонами України та державами Центральної Європи, включно і Угорщини. Концептуальне обґрунтування головних цілей, принципів і механізмів єврорегіональної співпраці прикордонних регіонів України та Угорщини на сьогодні слугує прикладом конструктивного, виваженого співробітництва суб'єктів прикордонних регіонів з метою якомога повного використання зовнішніх чинників задля соціально-економічного розвитку проблемних регіонів двох сусідніх держав.

Встановлено, що розробка комплексної та ефективною євроінтеграційної стратегії вимагає і критичної оцінки наявного досвіду реалізації принципів, форм, методи, механізмів єврорегіональної інтеграційної політики України та її сусідніх

держав, членів Європейського Союзу. З теоретико-методологічної точки зору, одним з пріоритетів євроінтеграційного напрямку нашої держави є максимальне використання євроінтеграційного досвіду країн Центральної Європи, зокрема досвіду транскордонної співпраці України та Угорщини, на основі уніфікації загальних стандартів, принципів, організаційних структур максимально наближених до ефективної реалізації визначеної цілі, інтеграційної стратегії України.

Окрім цього, визначено, що регіональний, прикордонний рівень слід використати як в якості додаткової можливості євроінтеграції України, а також з метою підвищення конкурентоспроможності регіонів (особливо прикордонних), оптимізації системи чинників транскордонного співробітництва прикордонних регіонів України. Практично, євроінтеграційне, транскордонне співробітництво здатне створити розгалужену систему стійких зв'язків регіонів України із регіонами Євросоюзу, що в свою чергу розширить можливості включення України до загальноєвропейських інтеграційних процесів.

Одночасно зроблено висновок, що Європейський Союз у міжнародній інтеграції відіграє структуровизначальну роль в якості доцентрованого ядра в контексті посилення своїх позицій у світовому вимірі. Таким чином, наближення кордонів Євросоюзу впритул до західних кордонів України створює принципово нову ситуацію і з точки зору подальшого розвитку транскордонного, міжрегіонального, єврорегіонального співробітництва між регіонами ЄС та України. Внаслідок розширення ЄС, суттєво змінився статус прикордонних регіонів по обидва боки кордону включно, підвищується їх роль та відповідальність у співробітництві. Пріоритети загально стратегічного значення у формуванні нової системи транскордонного співробітництва розробляють на сьогодні вже не тільки сусідні країни чи їх регіони, а Європейський Союз в цілому. Отже, на регіональному/міжрегіональному рівнях перехреснюються регіональні, субрегіональні, міждержавні інтереси так само, як і інтереси ЄС у контексті реалізації своєї східної політики.

Доведено, що складовою політико-правової основи транскордонного співробітництва регіонів Європи, включно і України, є не тільки загальноприйняті міжнародні угоди, конвенції, але важливою частиною системи єврорегіональної кооперації є також і двосторонні угоди, а також і національне законодавство відповідно кожної країни.

Зазначено, що ринкове реформування економіки в Україні в сучасних умовах вступає до завершального етапу. Зміна, плюралізм і багатоваріантність форм власності, зростання значення приватно-корпоративного сектору та підприємницької ініціативи в усіх сферах української економіки, адаптація її структури до ринкових умов і динамічного розвитку кон'юнктури внутрішнього і зовнішнього ринку супроводжуються якісними зрушеннями в розміщенні продуктивних сил і трансформації економічних систем на регіональному рівні з формуванням якісно нових міждержавних відносин.

Процес реструктуризації та інтеграції основних підсистем, елементів, ієрархічних і територіально-просторових структур єдиної загальноукраїнської народногосподарської системи стає важливою передумовою переходу до парадигми стабільного соціально-економічного росту і сталого економічного розвитку держави. Поступово на ринкових засадах формується принципово нова, цілісна і взаємозв'язана багаторівнева система народногосподарського комплексу України, що безпосередньо реагує на вимоги внутрішнього і міжнародного ринку, і здатна ефективно інтегруватися у світогосподарські зв'язки в умовах поглиблення процесів глобалізації та європейської

економічної інтеграції. За цих умов, включно і за умов сучасного розширення ЄС впритул до західних кордонів України, створюються сприятливі обставини для формування нових форм інтеграції, кооперації, міжрегіонального співробітництва у тривірневому просторі: ЄС - Україна - держави Центральної Європи. На нашу думку, важливим є формування нових регіональних інтеграційних інституцій, регіональних господарських структур - а саме, регіональних інвестиційно-інноваційних комплексів, кластерів на західному прикордонні України.

За умов розширення Європейського Союзу на схід і формування де-факто і де-юре з 1 травня 2004 року українсько-єсівського кордону, статус, функції українсько-угорського кордону набувають особливого значення. В цьому контексті виключно важливим фактором взаємодії суб'єктів європейської інтеграції, економічного співробітництва є нівеляція інституційних форм бар'єрного характеру, скасування бар'єрів на кордонах ЄС.

Сумісність євроінтеграційних цілей сусідніх держав визначається рельєфно здебільше на кордонах, в системі розвитку міжрегіонального, транскордонного співробітництва. В цьому контексті українсько-угорський кордон як українсько-єсівський кордон стає своєрідним міжнародним каналом комунікації, специфічної контактної інтеграційної зони в більш широкому тлумаченні кордону як простору. Важливим чинником східного кордону ЄС - українсько-угорського кордону є культурно-цивілізаційний вимір формування нового кордону ЄС.

Новітнє східне розширення Європейського Союзу значно змінило ситуацію на українсько-угорському прикордонні - це підсилює інтеграційні зусилля держав в регіоні, з іншого - створює певні бар'єри, уніфікуючи асиметричні форми співпраці. Європейський простір на сьогодні структурований різноплановими за характером, цілями, завданнями та масштабами транскордонними та міжрегіональними ініціативами.

На підставі аналізу динаміки перетину українсько-угорського кордону протягом 1990-2005 років, досліджено динаміку тих чи інших функцій кордону у конкретний проміжок часу (рис. 1). З метою визначення зміни характеру та загальної динаміки перетину українсько-угорського кордону, а також аналізу його перетину протягом певного часового лагу, нами було здійснено порівняльний аналіз по конкретним пунктам пропуску по усьому периметру українсько-угорського кордону.

Доведено, що на початку ХХІ століття відбувається динамічна зміна статусу, характеру, складових українсько-угорського кордону. Здійснений аналіз розвитку прикордонної інфраструктури, прикордонного менеджменту та виокремлення специфіки перетину українсько-угорського кордону, більше того врахування введення Шенгенського візового режиму вже у найближчій перспективі протягом 2007-2008 років дозволяє констатувати, що українсько-угорський кордон знаходиться у стадії динамічної трансформації.

На основі порівняльного аналізу статистичних даних Нірбаторської Прикордонної Дирекції та Зведених звітів Держкомкордону України в окремо кожному проміжку часу та на кожному конкретному пункту перепуску: Вилко-Тисобеч, Лужанка-Берегшурань, Косино-Барабаш, Дзвінкове-Лонья, Чоп-Загонь, Вилко-Тисобеч, Лужанка-Берегшурань, Косино-Барабаш, Дзвінкове-Лонья, Чоп-Загонь, з'ясовано, що перетин українсько-угорського кордону у загальнодержавному контексті, визначає його як один з най динамічніших кордонів. З боку України найактивніший перетин саме на західному прикордонні це українсько-польський кордон, а з сторони Угорщини український кордон є одним з найважливіших транзитних шляхів як у позитивному

відношенні стосовно динамічного перетину вантажів, послуг, товарів тощо, а також і в негативному сенсі - як один з каналів перетину для нелегальних мігрантів.

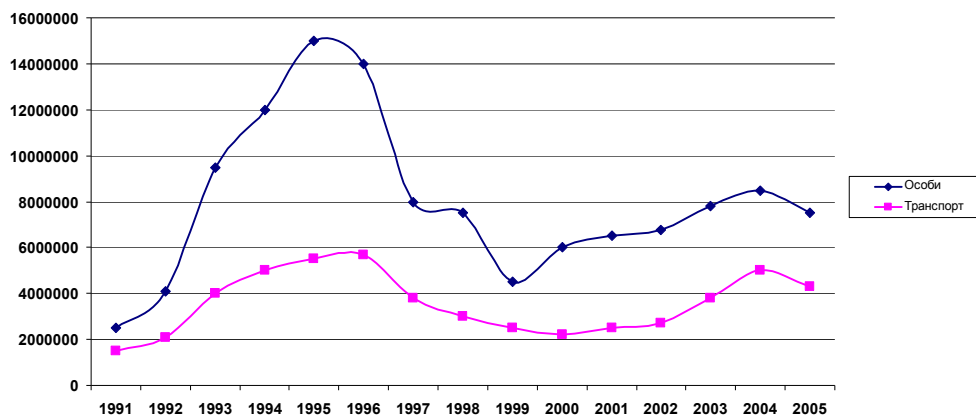


Рис. 1. Динаміка перетину українсько-угорського кордону 1991-2005 рр.

Закарпаття, завдяки особливостям географічного розташування, протягом останніх сторіч відігравало роль своєрідного "ділового мосту" у встановленні зв'язків між Сходом та Заходом і за умов подальшого вдосконалення та технічного переоснащення транспортних комплексів зберігатиме цю роль. Згідно підрахунків експертів, можливий обсяг перевезень через Закарпатську область оцінюється у 52 млн. тонн експортно-імпортних та транзитних вантажів на рік, що є двічі більше, ніж сьогодні.

Основною метою розвитку прикордонної інфраструктури є покращення економічного потенціалу регіону. Це може бути досягнуто наступними шляхами: використовуючи вигідне розташування регіону, розвиток транспортних шляхів та обслуговуючої інфраструктури транзитного руху, а з іншого боку, покращення економічної ситуації в регіоні шляхом розвитку місцевої інфраструктури. Важливими заходами стосовно ефективного підключення України до розвитку V-го транспортного коридору ЄС є розвиток автомобільної магістралі та залізничних сполучень; розвиток інфраструктури вже існуючих пунктів перетину кордону та побудовання нових КПП.

Аналіз вище наведених фактів свідчить, що стратегічна важливість регіонального фактору в політиці Європейського Союзу зумовлена цілим комплексом обставин, і була своєрідною реакцією на проблеми регіональних диспропорцій та проблем структурних змін (економічні обставини детермінували формування та активізацію регіональної політики ЄС), а також пов'язана із процесами європейської інтеграції, включно і політикою поступового розширення ЄС.

Методологічно, в ході наукового аналізу, визначені основні механізми регіональної політики ЄС, а також і досвід Євросоюзу стосовно керування ситуацією у регіональній політиці, що можливо використати у вітчизняній практиці. Прагматичною метою формування, розробки та реалізації спільних євро регіональних стратегій є оптимальне використання принципів, механізмів, критеріїв євро регіональної політики, які можуть бути успішно адаптовані з використанням специфічних вітчизняних умов розвитку регіонів - як у теоретичній та і у практичній площині. Зокрема, визначення одним з пріоритетів - економічної складової розвитку регіонів, стимулювання приватного підприємництва, малого та середнього бізнесу; сприяння розробці та реалізації не великомасштабних регіональних проектів, а передача регіонального планування "нижчим" територіально-адміністративним одиницям; посилення інноваційної спроможності регіонів; вироблення нових механізмів стосовно регулювання економіки відсталих територій; втілення в практику, реалізація базових



принципів європейської регіональної політики: субсидіарності, децентралізації, партнерства, програмування.

Цілеспрямоване фінансування найбільш економічно слаборозвинутих регіонів здійснювали згідно певної систематизації рівня розвитку проблемних регіонів Європейського Союзу: з рівнем ВВП на душу населення нижче середнього по ЄС, з мінімумом 20% зайнятістю населення в депресивних галузях економіки, з більшою часткою зайнятості населення саме у сільському господарстві ніж в інших регіонах державах-членах ЄС, з високим рівнем безробіття (мінімум 3,5%), а також не менше, ніж на 20% вище середнього по країні, з стійким негативним сальдо міграцій (рис. 2).



Рис. 2. Пропорція субсидій у ВВП чотирьох слаборозвинутих країн-членів ЄС (річне середнє, %)

Водночас обґрунтовується, що основні напрями реалізації ефективної регіональної політики Європейського Союзу здійснюються поетапно згідно із внутрішніми змінами в ЄС, власне із трансформацією ЄС, станом модифікації її регіональної політики.

Принципово важливим з методологічної точки зору, є зміна концептуального підходу регіональної політики ЄС стосовно надання більших повноважень та фінансування регіонам, які власне і здійснюють транскордонне співробітництво, позаяк транскордонне співробітництво розглядається як складова частина регіональної політики в цілому.

Аналіз соціоекономічного становища європейських регіонів виявляє основні відмінності між динамічним центром і периферійними регіонами. ВВП на душу населення в 15 найсильніших регіонах ЄС утричі перевищує ВВП у 15 найслабкіших. В умовах розширеного Європейського Союзу, кількість проблемних регіонів збільшилась, отже і співвідношення "бідних" до "багатих" регіонів структурно змінюється. Так, до числа "найбідніших" регіонів відносяться вже нові члени ЄС - регіони Латвії, Угорщини, Польщі, Словаччини та Литви, тобто переважним чином країни Центральної Європи. Багаті регіони презентують такі країни ЄС — як Великобританія, Бельгія, Люксембург, Німеччина, Франція, Австрія, Швеція, Фінляндія, Нідерланди, Італія.

Дослідження показало, що регіональна політика в структурі ЄС поступово виокремлюється як один із важливих та пріоритетних напрямів політики Європейського Союзу. У наслідок чого, відбувається розбудова інституційної структури, посилюється роль регіонів, збільшуються фінансові витрати з загального бюджету ЄС на фінансування регіональної політики.

Важливою складовою комплексного підходу дослідження системи єврорегіональної політики є аналіз функцій, принципів і пріоритетних напрямів регіональної політики Євросоюзу, зокрема і статусу, що надається регіонам згідно головним цілям ЄС.

З метою зменшення суттєвих відмінностей, диспропорцій у соціально-економічному розвитку регіонів держав ЄС створено чотири базові фонди: Європейський соціальний фонд, Європейський орієнтаційний та гарантійний фонд сільського господарства, Європейський фонд регіонального розвитку.

Доведено необхідність забезпечення системного, комплексного підходу щодо управління транскордонним співробітництвом у прикордонних регіонах України та Угорщини, формування ефективного організаційно-економічного механізму реалізації транскордонної співпраці прикордонних регіонів двох сусідніх країн, насамперед, в контексті реалізації концепції спільного розвитку прикордонних регіонів України та Угорщини.

Ефективність реалізації основних положень євро регіональної політики в Україні, особливо у західних прикордонних регіонах нашої держави, безпосередньо залежить від дієздатності організаційно-економічного механізму реалізації регіональної політики України за європейськими стандартами включно. І саме в цьому контексті велике значення має досвід Угорської Республіки стосовно розробки та реалізації євро регіональної політики.

Транскордонне співробітництво між Україною (не-членом ЄС) та Угорщиною (членом ЄС) здійснюється згідно спільної Концепції розвитку прикордонних територій двох сусідніх держав, що є показовим у центральноєвропейському регіоні. Основними напрямками трансграничного співробітництва прикордонних регіонів України та Угорщини є: розбудова спільного кордону для Угорщини і України; облаштування зони міжнародних транспортних коридорів, зокрема, участь у розвитку європейських транспортних коридорів - а саме, п'ятого транспортного коридору; охорона навколишнього середовища, попередження трансграничного забруднення, захист екосистем та водних ресурсів від забруднення; співробітництво у розвитку туристично-рекреаційного комплексу, розвиток різних форм туризму та необхідної для цього інфраструктури; створення умов для розвитку малого і середнього підприємництва у прикордонних регіонах.

В даній роботі ми намагались узагальнити угорський досвід системи формування регіональної політики, особливості та відповідність територіально-адміністративного устрою Угорської Республіки нормам та критеріям Європейського Союзу. Це питання важливе саме тому, що із зміною територіально-адміністративного устрою країни, змінюється і система управління на місцевому, регіональному рівнях. Вивчення цього питання, дає можливість з'ясувати його позитивні та негативні тенденції, що є вкрай важливим для України щодо регіонального розвитку територій.

Досліджено сутність, характер, так званий перехідний статус програм сусідства ЄС, проаналізовані механізми фінансування трансграничних проектів регіонів України та держав Центральної Європи. Зроблено висновок, що субсидіювання та сприяння регіональному та трансграничному співробітництву можна вважати одним з пріоритетів діяльності ЄС. У випадку трансграничного співробітництва спільні проекти розглядаються як засіб нівелювання соціально-політичних перешкод та проблем, які виникли в результаті формування міждержавних кордонів. Здійснено аналіз вищезазначених програм та їх відповідність фінансування конкретними фондами.

В роботі ми намагались здійснити порівняльний аналіз чотирьох програм - ініціатив Європейського Союзу з підтримки регіонів: URBAN - інтегрованого розвитку міських територій; LEADER - стимулювання розвитку сільських територій; EQUAL - субсидіювання таких транснаціональних програм, які сприяють припиненню усіх форм дискримінації на ринку робочої сили; INTERREG - підтримка трансграничного співробітництва регіонів.

Окремі види програм ЄС фінансуються окремими фондами: INTERREG та URBAN - Європейським регіональним фондом розвитку; LEADER - Орієнтаційною

секцією Європейського гарантійного та орієнтаційного фонду сільського господарювання; EQUAL - Європейським соціальним фондом.

Транскордонне співробітництво в контексті реалізації політики ЄС в межах Євросоюзу здійснюється в рамках Ініціативи ЄС - INTERREG. INTERREG III є самим значним проектом Співтовариства, який перерозподіляє 4.875 мільярдів євро (рис. 3). Програма INTERREG поділяється на три основні частини, які відрізняються в основному за сферою своєї діяльності. В рамках INTERREG підтримується наступні види співпраці територій ЄС: транскордонне співробітництво (напрямок INTERREG IDA), яке підтримує інтегрований просторовий розвиток прикордонних регіонів ЄС; транснаціональне співробітництво (напрямок INTERREG IIB), яка підтримує транснаціональної кооперації, сприяння інтеграції та збалансованому розвитку усієї території Євросоюзу; міжрегіональне співробітництво (напрямок INTERREG IIC) - сприяння вирішенню проблем регіонів, які не є суміжними з географічної точки зору, однак мають подібні проблеми соціально-економічного характеру, які можна вирішити за допомогою обміну досвідом.

Досліджено відповідність програм, її складових PHARE-TACIS, яке поступово трансформується у співробітництво INTERREG-TACIS. За умов радикальних геополітичних змін на континенті з 2004 року, Європейський Союз визначив нову політику транскордонного співробітництва, точніше були враховані нові умови, що змінюють транскордонне співробітництво на нових східних кордонах Євросоюзу. Щодо розробки програм з транскордонного співробітництва з Україною, пропонується врахувати методологію взаємодії PHARE-PHARE та PHARE-INTERREG - на їх основі створено документ про Спільне Програмування. Для України це є важливим з точки зору започаткування Комісією нового інструменту під назвою "Підготовка нового Фінансового інструменту сусідства", який реалізується у два етапи: 2005-2006 рр. - досягнення більшої узгодженості у використанні різних існуючих інструментів, з 2007 р. - стосовно транскордонної та міжрегіональної співпраці мав би застосовуватись єдиний підхід, і разом з цим цілком поєднано мали б використовуватись зовнішні та внутрішні джерела ЄС.

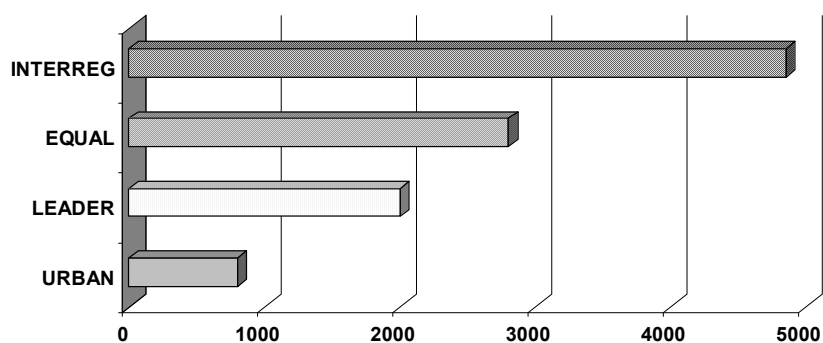


Рис. 3. Бюджет започаткованих ЄС програм на 2000-2006 (мільйон євро)

Встановлено, що за умов недостатньої ефективності функціонування діючих організаційних форм міжрегіонального, транскордонного співробітництва в Західному регіоні України, саме активне залучення західних прикордонних регіонів України до транскордонної та міжрегіональної співпраці з державами Центральної Європи, зокрема з Угорщиною в контексті реалізації принципів та механізмів єврорегіональної співпраці, сприятиме ефективному входженню України в європейський економічний простір.

*Висновок.*

1. Внаслідок поглиблення та розширення ЄС, на початку XXI століття змінюється

формат міжрегіонального, транскордонного співробітництва України та країн Центральної Європи, і їх регіонів включно. В контексті реалізації пріоритетів євроінтеграційного напрямку нашої держави особлива увага приділяється активізації міжрегіонального, транскордонного співробітництва України за умов максимального використання євроінтеграційного досвіду країн Центральної Європи (принципів, форм, методів, механізмів єврорегіональної інтеграційної політики). З метою зростання конкурентоспроможності суб'єктів інтеграційного процесу регіонів України та Угорщини, необхідним є їх включення в процеси міжрегіонального, транскордонного співробітництва згідно загальноприйнятих стандартів регіональної політики ЄС.

2. Науковий аналіз регіональної політики Угорщини, його складової транскордонного співробітництва, показали, що воно є специфічним у центральноєвропейському регіоні. Так, згідно Закону "Про регіональний розвиток та фізичне планування", (зазначимо єдиний такого формату закон в центральноєвропейському регіоні максимально наближений до стандартів регіональної політики ЄС), в Угорській Республіці створено Національну раду регіонального розвитку як орган, який фактично реалізує завдання регіонального розвитку та фізичного планування в країні, координує різного роду програми (Національний план розвитку і оперативні програми, згідно яких фактично і виконуються завдання) і відповідно вносить пропозиції стосовно бюджетного фінансування регіонів.

## РЕЗЮМЕ

Главная научная цель исследования - разработка и усовершенствование теоретико-методологических, концептуальных подходов относительно активизации еврорегионального трансграничного сотрудничества регионов.

## SUMMARY

The main scientific purpose of research - development and improvement of theoretical-methodological, conceptual approaches concerning activization of euroregional trans-border cooperation of regions.

## СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Балян А.В. Міжрегіональне, транскордонне співробітництво України за умов розширення Європейського Союзу (на прикладі прикордонних регіонів України та Угорщини). - Ужгород: Ліра, 2005. - 325 с
2. Балян А.В. Наукове узагальнення зарубіжного досвіду в сільському господарстві. - К.: ЗАТ "Нічлава", 2000. - 224 с
3. Балян А.В., Шуфрич Ш. Досвід аграрних реформ в Угорщині й Україні: Монографія. - К.: Нора-Прінт, 2004. - 148 с.

*Надійшла до редакції 12.11..2007 року*

УДК 338.48

## МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТУРИЗМ И МОЛДОВА

*Кротенко Ю.И., к.э.н., доцент, УЛИМ (Кишинев, Молдова)*

**Введение.** В последние десятилетия в мировой экономике появилась и эффективно развивается сравнительно новая для глобальной экономической системы

отрасль – туризм. Имея многовековую историю, туризм только во второй половине XX в. стал приобретать поистине всемирное значение. По данным Всемирной туристской организации (ЮНВТО) за последние полвека поездки по делам и для отдыха превратились в одну из ведущих отраслей мировой экономики. Сегодня туризм – это огромная индустрия с доминирующим положением в секторе международных услуг. Оборот туризма выше, чем у автомобилестроения, сельского хозяйства или электронной промышленности и достиг 800 млрд. долл. в год. К 2020 г. ожидается удвоение оборота в сфере туризма. В то же время в государствах постсоветского пространства туризм не стал еще заметной сферой экономической деятельности. В Молдове, например, доля туристских поступлений в объеме валового внутреннего продукта составляет менее 1%, что значительно ниже среднемировых показателей. Это предопределяет актуальность исследования проблемы становления и развития международного туризма в новых независимых государствах.

**Методика.** Методологической основой работы явились отечественные и зарубежные исследования по проблемам развития международного туризма в современной мировой экономике, данные Международной туристской организации (ЮНВТО), информация печатной и электронной прессы. В работе использовались метод анализа динамических рядов, изучались структура явлений и происходящие в них структурные сдвиг, применялся метод сравнения, осуществлялось построение ранжированных рядов.

**Начало третьего тысячелетия** ознаменовалось усилением интеграционных связей в мировом хозяйстве. Международная экономическая интеграция, являясь закономерным результатом дальнейшего развития процесса интернационализации производства, определила как региональные, так и глобальные проблемы и противоречия развития международных экономических связей. В докладе бывшего Генерального секретаря ООН К. Аннана (1997-2006 гг.) на встрече глав государств и правительств, проведенной в 2000 г., было подчеркнуто: «Глобализация открывает широкие возможности, но в настоящее время ее блага распределяются очень неравномерно, а за ее издержки расплачиваются все. Наша главная задача сегодня - добиться, чтобы глобализация стала для всех народов мира позитивной силой, а не фактором, обрекающим миллиарды людей на нищету».

Мировая экономика развивается в последние годы высокими и сравнительно стабильными темпами. Мировой валовой внутренний продукт рос за 2000-2004 гг. в среднем на 2,0%, физический объем мирового производства товаров – на 2,0%, а физический объем экспорта торговли товарами – на 4,0%. Еще более значительны результаты роста мировой торговли с учетом изменения цен. Среднегодовой прирост мировой торговли товарами и услугами вырос в 2000-2004 гг. на 9,0%, а в 2004 г. общий стоимостной объем мировой торговли товарами вырос на 21% и коммерческими услугами – на 18%.

Вместе с тем, экономическая политика мирового сообщества в последние годы характеризуется наличием значительных проблем. Восьмой (Уругвайский) раунд международных торговых переговоров (1986-1994 гг.), завершившийся в 1994 году созданием Всемирной торговой организации (ВТО), оказался пока еще последним продуктивным решением мирового сообщества в сфере регулирования международной торговли. С 1994 года не наблюдается значительных подвижек в направлении дальнейшего совершенствования мировой торговли товарами и услугами. Решения четвертой министерской конференции ВТО (9-13 ноября 2001 г. в г. Доха, Катар) о завершении девятого раунда многосторонних торговых переговоров (Доха-раунда,) к 1 января 2005 года осталось невыполненным. Очередные Министерские

конференции представителей участников ВТО в сентябре 2003 г. в г. Канкун (Мексика) и в декабре 2005 г. в Гонконге фиксируют необходимость продолжения переговоров. Однако представители 149 стран-участниц Всемирной торговой организации не смогли до настоящего времени решить насущные проблемы совершенствования международной торговли. Одним из камней преткновения стали противоречия по регламентации международной торговли услугами.

Глобальная система мировой торговли услугами представляет сегодня значительный сегмент мирового рынка. В 2004 г. по данным ВТО на долю коммерческих услуг пришлось 19,3% мирового экспорта товаров и услуг. Мировой коммерческий экспорт услуг вырос на 18% и впервые превзошел планку в 2 трлн. \$. При этом в течение 2000 – 2004 гг. глобальный экспорт и товаров и коммерческих услуг увеличивался со среднегодовым темпом приблизительно в 9%.

Основное, определяющее место в системе глобальной торговли услугами занимает туризм. На его долю в 2004 г. приходилось 5,7% мирового экспорта товаров и услуг и 29,4% общего объема глобального экспорта услуг. Международный туризм стал неизменным спутником развития мировых глобальных интеграционных процессов последних десятилетий. Туризм сегодня является движущей силой мировой экономики. По данным ЮНВТО он занимает первое место в мировой торговле и в обеспечении доходов от экспорта.

Доходы от туризма растут очень высокими темпами. В 2003 г. они превысили психологическую планку в 500 млрд. USD, в 2004 г. – 600 млрд. USD, а в 2005 г. – 700 млрд. USD. По данным президента Всемирного совета туризма и путешествий (World Travel & Tourism Council) Жан-Клод Баумгартена в 2005 г. индустрия туризма создала во всем мире более 200 млн. рабочих мест и произвела свыше 10% глобального валового внутреннего продукта (ВВП). Президент Европейской туристской комиссии (ЕТС) Артура Оберахера (Arthur Oberascher) считает, что в Европе туризм производит непосредственно 5% европейского валового внутреннего продукта и косвенно еще 10%. В Европе в отрасли туризм трудится 4,2-5,0% от общего числа занятых работников. Это 6,8-8,0 млн. рабочих мест. Кроме того, косвенно сферу туризма обслуживает еще 20 млн. рабочих мест. Большинство из этих рабочих мест приходится на малые, средние или семейные предприятия.

Благодаря туризму все больше государств покидают список наименее развитых стран ЮНКТАД, общины открывают для себя лучшую жизнь, в которой они могут гордиться своей природной и культурной средой, где малые предприятия процветают, преодолевая традиционную бедность общества. Кроме того, туризм, основанный на принципах Глобального этического кодекса туризма, является инструментом достижения Целей развития тысячелетия ООН.

Туризм играет ключевую роль в платежном балансе многих стран, особенно небольших развивающихся государств, для которых он часто является единственным средством конкурентной борьбы в динамичной мировой индустрии услуг. Рабочие места и туристские компании нередко создаются в наименее развитых регионах, открывая экономические возможности перед жителями самых разных частей страны, создавая стимулы для жизни в сельской местности.

Наиболее быстрый рост туризма наблюдается на новых рынках. В последние 10 лет темпы роста туризма в 49 беднейших странах были в 6 раз выше, чем в Европе. Ежедневные туристские расходы в мировой экономике в 2005 г. составляли 2 млрд. долл. В 2006 г. лидерство по расходам на заграничные туристские поездки оставалось за немецкими туристами. Они израсходовали на заграничные поездки более €60 миллиардов. По этому показателю граждане Германии прочно удерживают первое

место в мире. По прогнозам, в 2007 году немцы потратят на путешествия еще больше – €62 миллиарда.

При этом, преимущества туризма не сводится к чисто экономическому понятию.

Когда доходы от продажи туристских товаров и услуг направляются правительствами на реставрацию памятников, открытие музеев и создание заповедников, природа и культура также оказываются в выигрыше. А по мере развития туризма растет и потребность в инфраструктуре: строятся аэропорты, дороги, порты, канализационные и очистные сооружения, что ведет к улучшению качества жизни местного населения. Даже туристы, путешествующие в тургруппе, вступают в контакт с местной культурой: наблюдая за сельским праздником, обедая в ресторане, торгуясь в сувенирной лавке. В выигрыше и посетители, и хозяева.

Вместе с тем в современном развитии глобального международного туризма наблюдаются серьезные проблемы. В 2004 г. отрасль энергично приходила в себя после потрясений 11 сентября 2001 года. Однако доля туризма в торговле услугами все еще остается меньше, чем в 2000 г. Более того в 2004 г. впервые с 1995 г., экспортное расширение услуг транспорта (23%) превысило рост и туризма (18%) и других коммерческих услуг (16%). Даже традиционно отстававшая от туризма в 90-е годы в темпах роста мировая торговля товарами опережает сегодня его развитие. Коэффициент опережения развития мировой торговли товарами против туризма составил в 2002 г. 1,010, в 2003 г. – 1,064, а в 2004 г. – 1,025. Суммарно за 2000-2004 гг. темпы развития туризма были самыми низкими среди укрупненной группировки отраслей Всемирной торговой организации (см. табл. 1).

Таблица 1

**Мировой экспорт товаров и коммерческих услуг, 2000-2004**

(Миллиард долларов и проценты)

	2004		Темп прироста (%)			
	Объем	Уд. вес	2000-04	2002	2003	2004
<b>Товары</b>	<b>8907</b>	<b>80,7</b>	<b>9</b>	<b>5</b>	<b>17</b>	<b>21</b>
Сельскохозяйственная продукция	783	7,1	9	6	16	15
Добывающая пром-сть	1281	11,6	10	0	23	32
Обрабатывающая пром-сть	6570	59,5	9	5	16	20
<b>Коммерческие услуги</b>	<b>2125</b>	<b>19,3</b>	<b>9</b>	<b>7</b>	<b>14</b>	<b>18</b>
Транспорт	500	4,5	10	4	14	23
Туризм	625	5,7	7	4	10	18
Другие коммерческие услуги	1000	9,1	11	10	16	16
<b>Всего</b>	<b>11032</b>	<b>100,0</b>	<b>9</b>	<b>5</b>	<b>16</b>	<b>20</b>

Источник: World Trade Developments in 2004 and Prospects for 2005 (WTO, 2005).

Таким образом, глобальная система международного туризма утрачивает свои позиции. Падают темпы роста, уменьшается удельный вес отрасли в системе мировой торговли. Сложившееся положение требует глубокого и всестороннего исследования состояния дел, перспектив и тенденций развития и выработки системы мер по возвращению отрасли утрачиваемого ею места и роли в международной торговле товарами и услугами.

Что касается Молдовы, то, встав на путь политической и экономической трансформации, она оказалась в эпицентре противоречий глобализации. Разрушение многих технологических и экономических связей на постсоветском и

постсоциалистическом пространстве, инвестиционный кризис, снижение доли и роли Молдовы в мировом производстве и мировом экспорте явились неотъемлемыми признаками молдавской действительности на рубеже XX - XXI столетий.

Острота накопившихся проблем выдвигает перед Молдовой необходимость разработки Долгосрочной стратегической программы обеспечения устойчивых темпов экономического роста, учитывая парадигму развития мирового хозяйства. В этой связи чрезвычайно важной является задача самоопределения Молдовы в глобальных и региональных интеграционных процессах.

Как неоднократно констатировалось руководством страны, «у Молдовы нет другого пути, кроме интеграции в мировое пространство». В этих условиях становится актуальным исследование как теоретических и методологических основ международной экономической интеграции в целом, так и особенностей этого процесса в странах с переходной экономикой и Молдове в частности.

В Молдове в соответствии с Законом «О туризме» туризм признан приоритетной отраслью развития экономики. Создается новая законодательная база, разработаны и внедряются меры по активизации развития отрасли. Наряду с Законом о туризме (2000 г.), приняты Концепция развития туризма в Республике Молдова до 2005 года, Стратегия устойчивого развития туризма в Республике Молдова в 2003-2015 гг., национальные программы "Винный путь" и "Молдавское село". На базе Национального Агентства (Департамента) по туризму в 2005 г. в составе Министерства культуры страны (ныне Министерство культуры и туризма) создано организационное подразделение по руководству отраслью и т.д.

Однако отрасль развивается крайне неудовлетворительно. В 2005 году хозяйствующие субъекты, осуществляющие туристическую деятельность на основании лицензии по туризму, оказали туристические услуги 152,8 тыс. туристам и экскурсантам, что на 10% меньше, чем в 2004 году и на 0,5% ниже уровня 2003 г. Число прибывших в Республику Молдова в 2005 году иностранных посетителей, воспользовавшихся услугами хозяйствующих субъектов, осуществляющих туристическую деятельность на основании лицензии по туризму, уменьшилось на 3,7% по сравнению с 2004 годом и составило 25,1 тысячи. Число выехавших за границу молдавских посетителей, воспользовавшихся услугами хозяйствующих субъектов, осуществляющих туристическую деятельность на основании лицензии по туризму, составило в 2005 году 57,2 тыс., что на 15,6% меньше, чем в предыдущем году.

Неоднозначно положение с туризмом в Молдове и в 2006 г. Данные за январь-сентябрь 2006 г. свидетельствуют, что количество иностранных граждан, посетивших Молдову, снизилось по сравнению с аналогичным периодом 2005 г. на 21% и составило 9,4 тыс. человек. Еще больше падение по продолжительности пребывания иностранных туристов в Молдове (общее число человеко-дней пребывания уменьшилось на 29% и составило 38,0 тыс. чел. и средняя продолжительность нахождения иностранного туриста в стране составила в анализируемый период 4,03 дня). Одновременно значительно (на 25,5%) возросло число граждан Молдовы, которые выезжали за январь-сентябрь за рубеж с туристскими целями. Их количество составило 58,9 тыс. чел. В результате разрыв между въездными (активными) и выездными (пассивными) иностранными туристами продолжает расти высокими темпами и достиг 1:6,3. При значительном росте количества выезжающих международных туристов общее число дней их нахождения за рубежом не изменилось (100,1%). Это повлияло на резкое уменьшение средней продолжительности одного выездного тура, которая составляет на 01.10.2006 7,08 дня. Таким образом, если средняя продолжительность нахождения иностранного туриста в стране уменьшилась на 10,0%, то средняя продолжительность



выездного тура сократилась на 20,2%. Поэтому разрыв между продолжительностью въездного и выездного тура не растет (как у показателя численности туристов), а сокращается. На сегодня разрыв в продолжительности въездного и выездного тура составил 1:1,8, против 1:2,0 за январь-сентябрь предыдущего (2005 г.).

Неоднозначная ситуация в 2006 г. и с внутренним туризмом в стране. Количество граждан Республики Молдова, которые приняли участие в туристских мероприятиях в стране снизилось по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 16,1%, а общее количество человеко-дней возросло на 4,6%. Средняя продолжительность одного тура выросла (на 24,7%) и составила 8,28 дня. При этом продолжительность внутреннего тура превышает сегодня и продолжительность въездного тура (в 2,1 раза) и выездного (на 16,9%).

Проблемы в развитии международного туризма в Молдове возникли не в последние годы. При ретроспективном анализе положения дел в отрасли выявляются определенные тенденции (см. табл. 2).

Таблица 2

**Динамика показателей туристской деятельности в Молдове за 1990-2005 гг.\***

(тысяч человек)

Показатели	1990	1991	1995	2000	2003	2004	2005
Международных прибытий	257,5	357,3	32,8	19,0	23,6	26,1	25,1
Международных убытий	129,2	147,8	71,3	32,4	67,3	67,8	57,2
Внутренний туризм	...	...	...	26,7	62,5	75,9	70,5
Всего посетителей	386,7	505,1	104,1	78,1	153,5	169,8	152,8

\*Составлено по: Sîrodov I. Turismul în Republica Moldova. Studiu de geografie umană. - Chişinău, 2002. - 188 p. – p.147-148; Доклад о социально-экономическом развитии Республики Молдова в 2005 году. // Экономическое обозрение «Логос Пресс», 2006, №10, с. 44-55; [www.turism.md](http://www.turism.md),

Приведенные данные свидетельствуют, что пик международного туризма в Молдове пришелся на 1991 г., когда общее количество международных туристов превысило 500 тыс. чел. (против 82 тыс. в 2005 г., что составляет 16,2% от уровня 1991 г.). В те годы въездной туризм стабильно (в 2-3 раза) превышал выездной. Лишь в 1994 г. выездной туризм обогнал въездной по абсолютным показателям международных туристских прибытий. Тенденция опережения объемов выездного по сравнению с въездным международным туризмом сохраняется до сих пор.

В результате в настоящее время в расчете на 1000 жителей в Молдове туристов в 100 раз меньше, чем в Европейском Союзе, а по таким странам как Кипр или Мальта – в 300-500 раз меньше. Сказанное предполагает значительные резервы в развитии отрасли в Молдове.

Сложившиеся состояние и динамика развития сферы туризма в Молдове, свидетельствуют об определенной неэффективности применяемых методов активизации деятельности отрасли. Молдова сегодня не играет значительной роли на мировом и Европейском рынках туристских услуг. В 2003 г. по данным Всемирной туристской организации доходы Молдовы от туризма составили 58 млн. USD. Это 13% от уровня доходов Румынии, 6% от Украины и около 1% от уровня Российской Федерации.

За последние 10 лет Молдова утратила имевшиеся позиции по доходам от туризма. В 1995 г. Молдова опережала по показателям дохода от иностранного туризма

Армению в 57 раз, Сербию и Черногорию – в 3 раза, Латвию – в 2,9 раза, а Беларусь в 2,5 раза. Сегодня по данным Всемирной туристской организации доходы Молдовы от международного туризма по отношению к уровням этих стран составляют 79%, 39%, 26% и 22% соответственно.

Более того, согласно платежному балансу РМ за 2004 г. туризм выступает как отрасль, формирующая дефицит платежного баланса страны. В частности, в 2004 г. дефицит отрасли туризм составил в Молдове 39,6 млн. \$. Причем за последние 5 лет дефицит оставался неизменным и общий его размер составил за 2000-2004 гг. около 200 млн. \$ (2,6 млрд. лей).

Таким образом, проделанный анализ позволяет сделать следующие **выводы**:

1. В современной мировой экономике торговля товарами и услугами развивается высокими темпами.

2. Глобальная система мировой торговли услугами представляет сегодня значительный сегмент мирового рынка. В 2004 г. по данным ВТО на долю коммерческих услуг пришлось 19,3% мирового экспорта товаров и услуг.

3. Значительное место на мировом рынке принадлежит международному туризму (5,7% мирового экспорта товаров и услуг и 29,4% общего объема глобального экспорта услуг).

4. В Молдове проводится определенная работа по развитию международного туризма. Создана новая законодательная база, разработаны и внедряются меры по активизации развития отрасли и др.

5. В последние десятилетия туризм в Молдове развивается неравномерно. Развитие 80-х годов прошлого века сменилось глубоким и продолжительным спадом 90-х годов. Последние годы характеризовались оживлением в области национального туризма. Однако, непродолжительный рост не позволил пока отрасли выйти на показатели начала 90-х годов. Более того, в 2005 г. произошло падение достигнутых уровней. В 2005 г. количество иностранных туристов составило 7% от уровня 1991 г., а количество туристов, выезжавших из Молдовы, – 39% от уровня 1991 г. При этом данные за 9 месяцев 2006 г. в ряде параметров (количество иностранных граждан, посетивших Молдову; продолжительность пребывания иностранных туристов в Молдове и др.) значительно хуже аналогичного периода предыдущего года.

6. Выход из ситуации, сложившейся в сфере туристской индустрии Молдовы, видится в направлении коренного реформирования подходов к активизации деятельности отрасли. Необходимо глубоко реформировать нормативную базу отрасли, приняв не только новый закон о туризме, отвечающий современным реалиям и требованиям европейской интеграции страны, но и ряд сопутствующих законодательных актов (Закон о сельском туризме и др.).

7. В целях активизации туризма и международного туризма в стране требуется:

- Разработать несколько вариантов конкурентных стратегий развития экономики страны и сферы международной торговли услугами в рамках перспективной программы (национального проекта) продвижения экспорта Молдовы и в первую очередь за счет развития сферы международных услуг в Молдове.

- На базе целевых методов стратегического планирования и моделей стратегического выбора разработать целостную систему (национальную программу) развития международного туризма и сопутствующих ему отраслей Молдовы.

- Придать органу государственного регулирования туристической индустрии Молдовы более высокий государственный статус, создав по опыту развитых туристских стран (Азербайджан, Египет, Израиль) Министерство туризма Республики Молдова.

- Переработать в соответствии с требованиями Евросоюза и Всемирной туристской организации отдельные положения Стратегии устойчивого развития туризма в Республике Молдова на 2003-2015 гг., приведя ее по срокам разработки в соответствие с международными нормами.

- Реформировать образовательную сферу, модернизировав систему переобучения руководителей и специалистов органов местного публичного управления и населения, особенно сельского населения. Адаптировать программы обучения к потребностям сектора малого и среднего предпринимательства, в том числе путем поддержки партнерских отношений между учебными заведениями и представителями бизнеса.

- Развивать системы кредитования малого предпринимательства (особенно в сельской местности) и содействие деятельности по гарантированию кредитов.

- Развивать институциональные сети в регионах страны и в частности в сельском секторе в направлении создания центров по продвижению предпринимательства, консультативных и информационных агентств, бизнес-инкубаторов с участием органов местного публичного управления.

- Разработать эффективные механизмы национальной системы контроля качества туристических услуг.

- Обеспечение разработки и реализации точечных и системных проектов (пилотных) развития национального туризма, включая сельской его составляющей. Выявление сообществ, в которых имеются возможности для внедрения системных проектов-пилотов в области сельского туризма и приоритетное формирование вблизи и внутри них элементов туристской инфраструктуры.

- Создание национальной сети отраслевых служб в области туризма.

- Разработать классификацию структур по приему туристов в сельской местности, включающую всю совокупность услуг для туриста (размещение, питание, транспорт, сопутствующие услуги).

- Использование современных инструментов продвижения туристского продукта Молдовы, в том числе путем формирования имиджа страны (Интернет, участие в международных форумах разного уровня за рубежом, слоган и т.п.); организация информационной базы о структурах туризма; издание справочников, путеводителей, национальных каталогов о туристическом продукте страны и т.д. Повышение эффективности работы посольств и торговых представительств страны за рубежом в области продвижения отечественного туристского продукта.

- Стимулирование инвестирования в туризм. Разработка и внедрение инвестиционных проектов для создания, ремонта и модернизации общей и туристской инфраструктуры. Внесение изменений в налоговое законодательство в целях стимулирования отечественных и иностранных инвесторов. Оптимизация налоговой политики и налоговых процедур.

- Развитие региональной инфраструктуры в целях улучшения условий инвестиционной деятельности в регионах по направлениям: дороги и транспорт, водоснабжение и канализация, экономия воды и охрана окружающей среды и пр.

- Проведение регулярных консультаций (международных конференций, круглых столов и пр.) государственных органов с представителями частного сектора, специалистами Академии наук и высшей школы страны по проблемам развития туризма в стране.

- Распространение информации для обеспечения транспарентности политики и деятельности посредством: Web-страницы Министерства культуры и туризма РМ, издания сборников нормативных актов, информации и исследований, публикации

годовых отчетов и т.д.

- Использование возможностей, связанных с участием в региональной зоне свободной торговли в рамках Пакта стабильности для Юго-Восточной Европы, совершенствование кооперации с профильными организациями Румынии и Украины.

## РЕЗЮМЕ

В статье рассматриваются вопросы участия экономики Молдовы в международных туристических потоках.

## SUMMARY

It is considered questions of participation of economy of Moldova in the international tourist streams in the article.

## СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Доклад о развитии человека за 2001 год. Нью-Йорк; Оксфорд: Оксфорд юниверсити пресс, 2001; Compendium of Tourism Statistics. WTO. Madrid, 2002.
2. Доклад Генерального секретаря ООН К. Аннана на встрече глав государств и правительств, 2000 г. <http://www.un.org>.
3. World Trade Organization, World Trade Development in 2004 and prospects for 2005, p.2. <http://www.wto.org>.
4. World Tourism Organization, Послание Генерального секретаря ЮНВТО по случаю Всемирного дня туризма 2006 «Туризм обогащает» <http://www.world-tourism.org>.
5. Немцы потратили на путешествия больше всех в мире // <http://travel.mail.ru/news/38670/2007-01-18/>
6. Франджиалли Франческо. Послание Генерального секретаря по случаю Всемирного дня туризма 2006 «Туризм обогащает» // [http://www.world-tourism.org/ruso/pdf/2006/WTD%202006%20SG%20message\\_R.pdf](http://www.world-tourism.org/ruso/pdf/2006/WTD%202006%20SG%20message_R.pdf)
7. О туризме. Закон Республики Молдова №798-XIV от 11.02.2000 // Мониторул Официал ал Р.Молдова, 2000, №54-56, 12 мая. (ст. 4).
8. Доклад о социально-экономическом развитии Республики Молдова в 2005 году. // Экономическое обозрение «Логос Пресс», 2006, №10, с. 44-55
9. Biroul național de statistică al Republicii Moldova. Activitatea de turism în ianuarie-septembrie 2006. <http://www.statistica.md> / Informație operativă.
10. Balance of payments of Moldova. 2004. / National bank of Moldova. – Chisinau, 2006. 120 p. – p. 88.

*Надійшла до редакції 24.05.2007 року*

УДК 338.012:330.341.1

## **ФУНКЦІОНАЛЬНІ АКЦЕНТИ РЕГІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ ЩОДО РОЗВИТКУ СЕКТОРА МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ**

*Васильців Т.Г.*, Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові, к.е.н., завідувач відділу регіонального моніторингу, Львівська комерційна академія, к.е.н., ст. викладач кафедри економіки підприємства

Роль сектора малого і середнього підприємництва (МСП) у забезпеченні інноваційної активності економіки як компоненти національної конкурентоспроможності є ключовою. Про це свідчить досвід розвинених держав, у більшості яких малі та середні підприємства є провідниками науково-технічного прогресу та джерелом інновацій, апробують та реалізують наукові досягнення великого бізнесу. Більше того, розвиток місцевих мереж інноваційних МСП в умовах глобалізації стає альтернативою транснаціональному капіталу та спроможне зберегти економічну локальну ідентичність регіону і попередити його перетворення у місце периферійного масового виробництва. Відсутність належних стимулів до розробки та впровадження інновацій у вітчизняній економіці зумовлює необхідність наукових досліджень у напрямі пошуку механізмів стимулювання формування критичної маси інноваційно-активних підприємств сектора МСП для підвищення конкурентоспроможності економіки та забезпечення її подальшого соціально-економічного розвитку.

Метою статті є виявлення регіональних особливостей розвитку та інноваційної активності сектора МСП та розставлення функціональних акцентів для регіональної інноваційної системи щодо стимулювання інноваційної активності цього сектора економіки.

Пошук механізмів стимулювання інноваційної активності підприємств сектора МСП здійснювали такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як: Геєць В.М., Варналій З.С., Жук В.І., Федулова Л.І., Денисюк В.А., Гусев А.А. та ін. У працях цих авторів аналізуються основні якісні та кількісні тенденції формування національної інноваційної системи, пропонуються механізми підтримки інноваційних процесів Україні тощо. Тим часом усвідомлення ключової ролі сектора МСП у розвитку регіональних інноваційних систем та ув'язка методологічних засад стимулювання інноваційної активності підприємств регіону до рівня розвитку сектора МСП, наявності інфраструктури його підтримки та інноваційної активності залишаються невирішеними та є гостро актуальними.

Окремими науковцями [1,с.409-416] робляться спроби розробки диференційованих пропозицій щодо сприяння інноваційній активності підприємств сектора МСП залежно від регулярності та мети ведення інноваційної діяльності підприємствами, що є позитивним. Проте вважаємо, що цей підхід необхідно доповнити також регіональною диференціацією заходів стимулювання інноваційної активності підприємств регіону залежно від рівня розвитку сектора МСП, наявності інфраструктури його підтримки та інноваційної активності.

Основними цілями, поставленими при написанні цієї статті є: виявити рівень інноваційної активності підприємств сектора МСП в Україні; здійснити групування регіонів України з високим рівнем економічного потенціалу сектора МСП за рівнем розвитку інституційної інфраструктури підтримки підприємництва та рівнем інноваційної активності підприємств регіону; визначити функціональні акценти регіональної інноваційної системи щодо стимулювання інноваційної активності підприємств сектора МСП. При написанні статті використано методи: аналізу, синтезу та порівняння – для групування регіонів України.

Подальші дослідження у цій сфері повинні стосуватись розробки системи критеріїв оцінки ефективності регулюючих заходів щодо стимулювання інноваційної активності підприємств сектора МСП.

Загалом за результатами аналізу існуючого стану та тенденцій розвитку інноваційної активності підприємств сектора МСП в Україні можна зробити наступні узагальнення.

В Україні загалом та на регіональному рівні зокрема не створені належні умови для інтеграції підприємств сектора МСП у процеси інноваційного розвитку економіки, активізації інноваційної діяльності цього сектора економіки та виконання ним ролі інноваційної компоненти конкурентоспроможності вітчизняного великого бізнесу, що є значною інституційною проблемою економіки України.

Інноваційна активність підприємств сектора МСП в Україні є не високою. Рівень поширення інноваційних процесів у секторі вітчизняного МСП є не лише не високим, а й помітно відстає від рівня поширення інноваційних процесів у вітчизняній економіці взагалі (що є не характерним для розвинених держав), а також від рівня поширення інноваційних процесів у секторі МСП розвинених країн світу. Так, в середньому по Україні лише близько 6% промислових малих та близько 16% промислових середніх підприємств є інноваційно активними (Німеччина – понад 60%). Традиційно вищими за середній рівень є значення показників інноваційної активності підприємств сектора МСП, розташованих у м. Києві [1].

У галузевому розрізі більш активно технологічними інноваціями займаються підприємства харчової промисловості і переробки сільськогосподарських продуктів (29% від загальної кількості інноваційно-активних підприємств), машинобудування (22%), легкої промисловості (14%).

Таблиця 1

Питома вага підприємств сектора МСП, які протягом 2000 – 2005 років розробляли нові технології для удосконалення продукції відповідно до вимог покупців

Галузь економіки	Підприємства, які розробляли нові технології, %	Підприємства, які не розробляли нові технології, %
Промисловість	65,8	34,2
Сільське господарство	40,0	60,0
Торгівля	52,8	47,2
Будівництво	66,7	33,3
Послуги	61,4	38,6

За: [2]

Діяльністю, спрямованою на дослідження та розвиток займаються підприємства машинобудівної та нафтопереробної промисловості, а також меблевої та харчової промисловостей. Проте рівень інноваційної діяльності підприємств щодо впровадження прогресивних технологічних процесів залишається мізерним [1].

Частка підприємств сектора МСП, які впровадили нові технології у виробництво для того, щоб запровадити принципово нові, чи більш конкурентоспроможні товари становить на 19,8% менше, ніж частка МСП, які за допомогою нових технологій удосконалювали продукцію – 39,9% [2].

Найбільша частка МСП, які не розробляли нових технологій для удосконалення продукції, спостерігається серед підприємств сільського господарства (60,0%), що може бути пояснено тим, що сільськогосподарську продукцію важче удосконалювати, ніж промислову продукцію або продукцію сфери будівництва.

Таблиця 2

Питома вага підприємств сектора МСП, які протягом 2000 – 2005 років запроваджували нові технології для того, щоб запропонувати принципово новий продукт на ринку, %

Галузь економіки	Підприємства, які запропонували новий продукт, %	Підприємства, які не запропонували новий продукт, %
Промисловість	47,3	52,7
Сільське господарство	20,0	80,0
Торгівля	42,4	57,6
Будівництво	33,3	66,7
Послуги	41,9	58,1

За: [2]

Серед видів економічної діяльності підприємств сектора МСП найбільша частка підприємств, які запровадили новий продукт, зосереджена у сфері промисловості (47,3%) та торгівлі (42,4%).

Переважна більшість підприємств сектора МСП не мають ані українських (78,9%), ані міжнародних патентів (97,6%) на розробки нових технологій, які були впроваджені на підприємстві протягом останніх 5 років, для удосконалення продукції або створення нового продукту. Серед МСП, які впроваджували нові технології для удосконалення продукції або створення нового продукту, майже кожне четверте підприємство (21,1%) має українські патенти на ці розробки. За кордоном були визнані розробки 2,4% МСП: ці підприємства отримали міжнародний патент.

Таблиця 3

Питома вага підприємств сектора МСП, які протягом 2000-2005 років отримали патенти на нові технології для удосконалення продукції або створення нових продуктів, %

	Підприємства, які отримували патент, %	Підприємства, які не отримували патент, %
Вітчизняний	21,1	78,9
Міжнародний	2,4	97,6

За: [2]

Поділ підприємств на традиційні (увійшли підприємства з гіршими показниками діяльності та більш консервативні) та сучасні (кращі показники діяльності та сучасні методи управління) засвідчив, що нові технології для удосконалення продукції використовували 72,9% МСП, серед традиційних – лише 52,2% підприємств.

Фактори, які перешкоджають інноваційній діяльності підприємств сектора МСП [3]:

- проблеми фінансового характеру (висока капіталомісткість інноваційної діяльності та значний розмір необхідних початкових інвестицій; брак власних коштів

підприємств, ускладненість залучення фінансових ресурсів з ринкових джерел, недостатня фінансова підтримка з боку держави);

- проблеми організаційно-комунікаційного характеру (відсутність систематизованої інформації про новітні технології, наукові розробки та інновації, наявні патенти; нерозвиненість інноваційної інфраструктури з надання посередницьких, інформаційних, юридичних, експертних, фінансово-кредитних та інших послуг; недоліки нормативно-правової бази інноваційної діяльності; недостатність умов для налагоджування коопераційних зв'язків з іншими суб'єктами інноваційного процесу);

- проблеми інформаційного характеру (відсутність або недоступність систематизованої інформації про нові технології, які мають потенціал комерціалізації, а також про стан та прогнозні оцінки кон'юнктури ринків збуту інноваційної продукції);

- проблеми внутрішньовиробничого характеру (низький інноваційний потенціал підприємств; низький рівень оплати роботи, що не сприяє залученню кваліфікованих кадрів тощо);

- проблеми ринкового характеру (висока вартість нововведень; невизначеність строків інноваційного процесу; високий економічний ризик інноваційної діяльності; тривалі терміни окупності нововведень; низький платоспроможний попит на вітчизняну інноваційну продукцію).

Метою регулювання інноваційної діяльності сектора МСП повинно стати посилення інноваційної активності цього сектора економіки, а також формування регіональних інноваційних кластерів з підприємств сектора МСП та великого бізнесу, де сектор МСП розглядається як основа розвитку регіональної інноваційної системи.

Заходи посилення інноваційної активності сектора МСП повинні враховувати специфіку економічного потенціалу розвитку цього сектора за регіонами країни, у галузевому розрізі, а також відповідно до критеріїв регулярності та мети ведення інноваційної діяльності МСП.

Аналіз статистичних даних свідчить про схожість практично всіх регіонів України за галузевою структурою розвитку сектора МСП та економічним потенціалом сектора МСП у галузевому розрізі, а також про досить суттєві диспропорції у регіональному розрізі за показниками розвитку та ефективності функціонування сектора МСП в Україні.

Враховуючи взаємозв'язок розвитку сектора МСП та інноваційної активності регіону діяльність регіональних інноваційних систем слід акцентувати у регіонах з високим рівнем економічного потенціалу сектора МСП. До таких регіонів доцільно (рейтингова оцінка яких вище середнього значення згідно комплексного щорічного рейтингу регіонів Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва [1]) віднести: м. Київ; Одеську, Дніпропетровську, Донецьку, Вінницьку, Харківську, Миколаївську, Запорізьку, Київську, Львівську, Херсонську, Полтавську та Луганську області, а також АРК).

Разом з тим функціональні акценти регіональних інституцій розвитку інноваційної активності сектора МСП повинні диференціюватись залежно від рівня розвитку інституційної інфраструктури підтримки підприємництва у регіоні (оскільки ці інституції можуть перейняти частину функцій із стимулювання інноваційної активності сектора МСП), а також від існуючого рівня інноваційної активності підприємств у відповідному регіоні загалом.

На рисунку 1 представлено групування регіонів України з високим рівнем економічного потенціалу сектора МСП за рівнем розвитку інституційної



інфраструктури підтримки підприємництва та рівнем інноваційної активності підприємств регіону.

	Рівень економічного потенціалу сектора МСП	Рівень розвитку інфраструктури та громадської підтримки	Рівень інноваційної активності підприємств сектора МСП	Функціональні акценти регіональної інноваційної системи щодо стимулювання інноваційної активності сектора МСП
Високий	м. Київ, області: Одеська, Дніпропетровська, Донецька, Вінницька, Харківська, Миколаївська, Запорізька, Київська, Львівська, АРК, Херсонська, Полтавська та Луганська	м. Київ, області: Вінницька, Харківська, Запорізька, Київська, Херсонська, Полтавська та Луганська	<b>Група 1</b> м. Київ, області: Харківська, Запорізька, Київська, Херсонська, Полтавська та Донецька	<b>Базові функції:</b> - формування інноваційної ідеології розвитку сектора МСП як компоненти підвищення його конкурентоспроможності; - розвиток інституцій, які функціонують у сфері підтримки інноваційного підприємництва у розвинених державах; - удосконалення механізмів регулювання розвитку інноваційного підприємництва на макро- та мезорівнях управління; - узгодження попиту та позиції на інноваційні ідеї та проекти, відбір та прощтовхування економічно доцільних проектів
				↓
	Середній	Одеська, Дніпропетровська, Донецька, Миколаївська та Львівська області, АРК		<b>Група 2</b> Луганська, Одеська, Миколаївська, Дніпропетровська та Львівська області, АРК
				↓
Низький			<b>Група 3</b> Вінницька область	<b>Базові функції + додаткові функції:</b> - реалізація організаційно-економічних механізмів стимулювання інноваційної активності сектора МСП; - реалізація пілотних інноваційних проектів на підприємствах сектора МСП та популяризація позитивної практики реалізації таких проектів; - реалізація навчальних програм розробки і впровадження інновацій підприємствами сектора МСП; - проведення систематичних моніторингів та формування рейтингів інноваційної активності сектора МСП за регіонами

Рис. 1. Групування регіонів України з високим рівнем економічного потенціалу сектора МСП за рівнем розвитку інституційної інфраструктури підтримки підприємництва та рівнем інноваційної активності підприємств регіону та функціональні акценти регіональної інноваційної системи щодо стимулювання інноваційної активності сектора МСП (складено за джерелами [1,4])

Досвід розвинених держав свідчить, що розвиток інноваційного підприємництва значною мірою залежить від державного сприяння йому. Малим та середнім інноваційним підприємствам на етапі становлення необхідно мати підтримку (головним чином – від державних структур), а також ділові послуги різного характеру. Для регіонів групи 1 необхідна реалізація регіональною інноваційною системою базових функцій щодо стимулювання інноваційної активності сектора МСП. Доцільно розширювати коло функцій для інших двох груп регіонів.

Група 1. Регіони з високим рівнем економічного потенціалу сектора МСП, розвинутою інфраструктурою підтримки сектора МСП та підвищеною інноваційною активністю підприємств регіону (м. Київ, Харківська, Запорізька, Донецька, Київська, Херсонська, Полтавська та Донецька області). З огляду на високий економічний потенціал підприємств сектора МСП у цих регіонах необхідно активізувати роботу щодо стимулювання інноваційної активності сектора МСП у цих регіонах. Окрім того підприємства цих регіонів є схильними до інновацій та є розвинутою належна мережа інфраструктури підтримки сектора МСП.

У цих регіонах інституції регіональної інноваційної системи частину функцій можуть делегувати іншим організаціям інфраструктури підтримки сектора МСП (агенціям розвитку, фондам підтримки підприємництва тощо). Координація діяльності між інституціями регіональної інноваційної системи може здійснюватись через експертну групу з контролю за організацією та активізацією діяльності з розвитку інноваційного підприємництва та проведення моніторингу реалізації заходів.

Базовими функціями регіональної інноваційної системи у 1 групі регіонів повинні стати:

- формування інноваційної ідеології розвитку сектора МСП для підвищення конкурентоспроможності його продукції (послуг);
- організація розвитку інституцій, які функціонують у сфері підтримки інноваційного підприємництва у розвинених державах (біржі інновацій, венчурні страхові фонди тощо);
- аналіз та розробка пропозицій з удосконалення регулюючого впливу нормативно-правових актів у сфері інноваційної діяльності підприємств сектора МСП в Україні та регіонах, виявлення неузгодженостей між існуючими та нормативними актами, які знаходяться на стадії проектування, їх коригування залежно від специфіки інноваційного розвитку сектора МСП регіону;
- якісний та кількісний аналіз розвитку інноваційно-активних МСП і його інфраструктури, розробка системи критеріїв оцінки рівня інноваційної активності МСП та формування рекомендацій з подальшого розвитку об'єктів інноваційної інфраструктури та інфраструктури підтримки підприємництва загалом;
- розробка системи базових економіко-статистичних показників, які відображають вплив зовнішніх факторів на стан об'єктів інноваційної сфери у секторі МСП;
- узгодження попиту та позиції на інноваційні ідеї та проекти, відбір та прощтовхування економічно доцільних проектів.

Група 2. Регіони з високим рівнем економічного потенціалу сектора МСП, середнім рівнем розвитку інфраструктури підтримки сектора МСП та середньою інноваційною активністю підприємств регіону (Луганська, Одеська, Дніпропетровська, Львівська, Миколаївська області, АРК). У цих регіонах слід створювати регіональні інноваційні центри та концентрувати на базі них більшість функцій щодо стимулювання інноваційної активності сектора МСП, оскільки елементи інфраструктури підтримки МСП є недостатньо розвиненими та не зможуть в належній мірі реалізувати ці функції.

Окрім базових функцій, які пропонуються для регіональної інноваційної системи регіонів групи 1 до функцій регіональної інноваційної системи регіонів групи 2 видається доцільним включити:

- сприяння розвитку інфраструктури підтримки підприємництва із акцентом на посилення інноваційної активності сектора МСП;
- проведення комунікативних заходів з питань розвитку інноваційної інфраструктури та посилення інноваційної активності сектора МСП.

Група 3. Регіони з високим рівнем економічного потенціалу сектора МСП, середнім рівнем розвитку інфраструктури підтримки сектора МСП та низькою інноваційною активністю підприємств регіону (Вінницька область). Окрім базових функцій, які пропонуються для регіональних інноваційних систем регіонів груп 1 та 2 до функцій регіональної інноваційної системи регіонів групи 3 видається доцільним включити:

- реалізація організаційно-економічних механізмів стимулювання інноваційної активності підприємств сектора МСП;
- організація пілотних інноваційних проектів на підприємствах сектора МСП та популяризація позитивної практики реалізації таких проектів серед інших підприємств сектора МСП;
- реалізація навчальних програм розробки і впровадження інновацій підприємствами сектора МСП;
- проведення систематичного моніторингу та формування рейтингів інноваційної активності підприємництва за такими показниками, як: рівень задоволеності суб'єктів інноваційного підприємництва повнотою підтримки (фінансової, інформаційної, консалтингової, правової тощо); кількість підприємств інноваційного бізнесу, які звернулись за підтримкою у відповідні організації у сукупності та за видами підтримки; кількість проектів, представлених до експертизи та частка проектів, які пройшли її (розрахунок коефіцієнта „оборотності” проектів); кількість запатентованих науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок; кількість підприємців та персоналу підприємств сектора МСП, які пройшли навчання з питань підготовки та реалізації інноваційних проектів; кількість організованих комунікативних та презентаційних заходів щодо розвитку інноваційного бізнесу, публікацій у ЗМІ з цієї тематики.

Вирішувати проблеми забезпечення інноваційного розвитку сектора МСП регіону необхідно на основі добре обгрунтованої державної політики, конкретні механізми реалізації якої повинні діяти безпосередньо на регіональному і місцевих рівнях. Більше того, в умовах енергетичної кризи, вступу до СОТ конкурентоспроможність підприємств сектора МСП регіону має вирішальне значення, а отже необхідне також фінансування стимулювання інноваційної моделі розвитку виробництв, впровадження енергозберігаючих технологій для підвищення конкурентоспроможності і якості продукції підприємств цього сектора економіки.

## **РЕЗЮМЕ**

Проведено групування регіонів України з високим рівнем економічного потенціалу сектора малого і середнього підприємництва по рівню розвитку інституційної інфраструктури підтримки підприємництва і рівню інноваційної активності підприємств регіону для визначення функціональних акцентів регіональної інноваційної системи стимулювання інноваційної активності сектора МСП.

## SUMMARY

The grouping of Ukrainian regions with high level of economic potential of the SME sector by the level of institutional infrastructure development, and by the level of enterprises' innovation activity has been done for the definition of regional innovation system functional accents as to stimulating of SME innovation activity.

## СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Офіційний сайт Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва (<http://www.dkrp.gov.ua>).
2. Офіційний сайт Проекту БізПро “Малі та середні підприємства України: показники діяльності та стратегії розвитку” (<http://www.bizpro.org.ua>).
3. Україна: Стратегічні пріоритети. Аналітичні оцінки – 2006 / Монографія НІСД за ред. д.е.н., проф. Власюка О.С. – К.: НІСД, 2006 – С. 409 – 416.
4. Статистичний щорічник України за 2005 рік. – Державний комітет статистики України. – К.: Консультант, 2006. – С.337 - 340.
5. Полунеев Ю. Технология экономического прорыва / Дзеркало тижня, 2006. - № 41 (620). – С. 3 – 4.

*Надійшла до редакції 20.05..2007 року*

УДК 338.439.222

## THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL SECTOR IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION: LITHUANIAN CASE

*Ciburienne J.A.*, PHD, Kaunas University of Technology, Lithuania, Professor,  
*Simanaviciene Z.A.*, Hab. Dr., Kaunas University of Technology, Lithuania, Professor,  
*Startiene G.V.*, PHD, Kaunas University of Technology, Lithuania, Professor

### Introduction

This article aims to examine State regulation of Agricultural policy in Lithuania in the context of economical integration into European Union (EU). Economical integration processes significantly changed all spheres of economic activity, including agriculture.

The access of Lithuania to the EU among other nine (Cyprus, Czech Republic, Estonia, Hungary, Latvia, Malta, Poland, Slovakia and Slovenia) countries on May 2004 was a very important act for the international recognition of Lithuania and its future development, including agriculture. Agriculture in micro, macro, regional levels during time perspective causes economic development, and, thus, is very important for each country or a group of countries. Lithuanian agriculture changes during the last ten year show one of the ways for economic development for other countries, seeking membership in the EU. In this aspect the analysis of Lithuanian international trade changes and conclusion on it are of great importance for acceding countries, candidate countries and potential candidate countries.

The object of the study is the pattern of Agricultural policy in Lithuanian economy. The aim of the study is to reveal the major determinants affecting the pattern of Agricultural policy in Lithuania. The content involves such questions as: characterization of the process of implementation of Agricultural policy in Lithuania in the process of economic integration into EU; analyzes economic influence of Agricultural policy to Lithuanian agriculture and rural

economy development; the examination of the instruments of economic influence for agricultural sector.

At present, on global level, the issue of Agricultural policy and its instruments convergence across the EU emerges. The key element of economic development in each country is people, who in growing globalization conditions seek better quality of life.

#### **The role of agriculture in economic development**

The primary sector represented an important part of the EU economy in terms of employment: 5 % for EU-25, 12 % on average in the New Member States (MS) (18 % in Lithuania and Poland), more than one quarter in Bulgaria and more than one third in Romania. (Rural development in the EU, 2006, 6). The share of primary sector in GDP changes from 0,6 % (in Luxemburg) to 7% in Lithuania (and Greece). In EU-25 in 2002 year it was about 185 bio EUR (2 % of GDP). The primary sector is more important part of economy in rural areas than in more urban areas: 13 % of employment and 5 % of GDP in rural areas at EU-25 level.

According to Agenda 2000 Rural development policy (RDP) is the second pillar of the EU's Common Agricultural Policy. Rural development policy involves wider needs of rural areas, besides agricultural restructuring (Rural development in the EU, 2006, 1). Rural development policy in EU has three main objectives:

- to create a stronger agricultural and forestry sector, as an integral part of the rural development policy;
- to improve the competitiveness of rural areas;
- to maintain the environment and preserve Europe's rural heritage.

The main aims of the RDP are (Rural development in the EU, 2006, 1) :

- improving competitiveness of agriculture and forestry;
- improving the environment and the countryside;
- improving the quality of the life in rural areas and encouraging diversification of economic activity.

The accession of Lithuania to the EU is a very important act of international recognition for Lithuania and its future development, including agricultural and the instruments of agricultural policy as factor of economic development. Agricultural policy in a country on micro, macro and regional level during time perspective causes economic development, and is very important for each country or country groups.

At present, emerging market countries in Europe face many new factors in their economic development, and these factors modify economical development in those countries. Direct (supranational institutions: World Trade Organization, EU regulate national markets) and indirect (competitive pressure, lower regulations, higher capital investment, loss of some national identity) changes in economic development of individual countries are ripples triggered by changes in global economic development.

The role of agriculture as an activity in the structure of Lithuania's gross domestic product (GDP) is decreasing. The income of rural population, which the main income source is producing agricultural products, is significantly smaller than income of population living in the town. It is important to identify factors that are effecting Lithuanian agriculture development and rural population income level growth in the context of economic integration into EU.

The article analyzes the changes of the main agricultural and rural economic indicators, implementing present state policy and EU policy of Common agricultural policy (CAP). The main hypothesis of the paper:

- the share of agriculture is decreasing in both EU-15 and in EU-12 new member states (NMS), and efficiency of sector is growing;

– the new CAP and its free market policy in the agriculture sector effects positively its development.

The object of the study is the pattern of Agricultural policy in Lithuanian economy. The aim of the study is to reveal the major determinants affecting the pattern of Agricultural policy in Lithuania. The following major tasks were set in order to achieve this aim:

– to characterize the process of implementation of Agricultural policy in Lithuania in the process of economic integration into EU;

– to show economic influence of Agricultural policy to Lithuanian agriculture and rural economy development.

– to examine the instruments of economic influence for agricultural sector.

The research methods in the paper include: logical comparative analysis and synthesis, analysis of statistical data, based on the synthesis of the official EU publications, scientific literature and systematic statistical data analysis.

### **The changes of agricultural policy in Lithuania in the context of integration into EU**

Lithuania, as a small country, is attributable to open economies. Country takes an active part in international trade in all spheres of economic activity and all forms of international economic relations. The factors of economic, social and political development are closely bounded in the activity of Lithuanian agriculture sector, due to this multifunctional character and objective to provide with own agricultural products, it is considered as a priority of the activity in the country (The long run Lithuanian Economy development strategy, 2002:5). The village is ranked increasingly as the infrastructure of country, which predetermines living standards both towns, both rural populations.

The expansion of intrusion of government into the agriculture as economical activity according to amount of financial help till 2004 year gained a form of social security, but not market regulation form. The priorities of government agriculture economical relations regulation policy were given to sustain employment level in the country side and safeguard minimal level of farmer's living standards. These priorities did not encourage the productivity of agricultural products manufacture or decrease of excess of this production. The comparison of means of agricultural sector regulation in Lithuania and ES-15, used till 2004 year, are shown in Table 1.

Table 1. The comparison of means of agricultural sector regulation in Lithuania and ES-15, used till 2004 year

Means	Lithuania	ES-15
Intervention buy up	-there were no clear market criterions for using this mean; -often government buy up all products, do not allowing market functioning, for a price, at which government cud not sell	-the mean was used under loss conditions of farming; -government bought up only excess of products, which the market could not absorb
Subsidies for prices and direct payments	-widely used subsidies for buy up prices; - since 2000 year direct payments have been uses (meat and sugar-beet manufacture)	-after 1992 year MacSharry reform the subsidies of procurement prices had decreased; -the decrease of farmers incomes are compensated by direct incomes
Private storage	-was not used	-is widely used
Compensation payments of land use limitation	- were scheduled in 1994 year, but not used	-pay out for large-scale farmers under condition, that they will not use 15 % (or more) their farm's land

Source: European Economy, 2006:100; Trarieux, 2007: 5.

The farmers in Lithuania, as a social part of society, have weight political influence (the part of rural population is about 33.3 %, the share of employed population engaged in agriculture and services for agriculture in total number of employed population is about 11.5 %, the average salaries in agricultural sector are 20 % lower than the average salaries in the industry. (Agriculture in Lithuania, 2006: 4-5). The strategy of agriculture and rural development as part of Long run Lithuanian Economy development strategy predicts, that the living standards of rural and city population will assimilate about 2015 year (2002: 36). The situation of rural development in Lithuania in comparison with countries, which have some common features of economic development, is shown in Table 2. Mostly common countries according to their economic development are Baltic States, Bulgaria, Poland and Ireland.

Table 2. The main features of rural development in Lithuania

Country	Rural development features
Lithuania	investment is higher; rural infrastructures is lower
Latvia, Estonia	investments in agriculture and diversification of activities are higher; rural infrastructures is lower
Poland	rural infrastructures is higher; investments in agriculture is lower
Bulgaria	investment is higher; rural infrastructures is lower
Ireland	Done: Early retirement 75 %

Source: Rural development in the EU, 2006: 13-14.

The regulation of agricultural sector is carried out by achieving two purposes: firstly, to support agriculture as activity manipulating by prices of agricultural products; secondly, structural policy, restructuring this activity, seeking enlargement its efficiency (Nugent, 2003: 388-392). According to Danish Institute of Agricultural and Fisheries Economics, increasing direct payments from CAP, the effect of this would be an increase in prices of food and land (IPTS/ESTO Studies on reforms, 2002: 10-12), it would raise a severe financial crisis in the EU financial perspectives and would necessitate land reform, which seriously decrease the living standards of the many subsistence farmers. Government nonintervention policy into agriculture market is favourable if all countries are keeping the same rules (Mankiw, 2000: 115-118). If the rules of regulation and support are different, then in open economy in the international market there would not be equal conditions for competition.

The practice shows (ABARE, 2000; Bache, 2006: 214-217), that the liberalization of agricultural market would be useful different country groups because they could realize specific advantage, and would create realistic stimulus to increase the efficiency of concrete participants of agricultural products manufacture chain or to change the character of activity. As the result of liberalization policy, the price level will fall; the incomes of producers will increase (Bache, 2006: 215). Total world benefit from the agricultural support policy reduction in all world level would be the growth of world gross domestic product till 2010 year about 53 bill. USD. According to the position of free market exponents (Šimašius, 2000; Žaldokas, 2005) the agricultural policy of EU is: only waste of resources, the support of small part of society in the country as the expense of taxable population, conditioning the composition excess of agricultural products. The analysis of scientific literature shows that other part of academic estimates, if there were no EU CAP, then many rural territories in Europe would suffer from considerable difficulties in economy, environment and social spheres.

#### **The changes of agricultural policy in EU**

The tendencies of agricultural activity in EU countries are very similar: the share of agriculture in GDP and employed population engaged in agriculture and services for

agriculture in total number of employed population are decreasing. These processes are also taking place in others high developed countries in the world. In 2003 adopted EU CAP reforms orientated into three main agriculture sector development ways: the competitiveness of agriculture; improving the environment and the countryside; improving the quality of life in the countryside and stimulate diversification of economic activity in rural areas. The reform had changed the way, in which EU supports its farmers. The new CAP is oriented to consumers and taxpayers requirements, producing according to market demand.

Experience of EU-15 countries shows, that the two related processes occur: the enlargement of farms and diminish of its number. At present the rational size of farms is developing; forming effective use of material, technical and labour resources. At the beginning of CAP, it was oriented to big EU budget part (80.6 % of all EU budget in 1973 year). At present this part, as shown in Table 3, is considerably lower (45.7 % in 2005 year). The share of GDP in EU-15 was created in agriculture till 2004 year and was less then 1 %. It is supposed, that this tendency will remain in the future and the share off total agriculture product in EU will diminish till 0.33 % in 2013 year. These processes show growing efficiency of activity in the sector. The changes of life quality in the rural locations indicates EU average month salary, average month disposable income for one household person in agriculture sector and share of agriculture, forestry and fishery in GDP in Lithuania, as shown in Table 3. The growth rate of EU average month salary in agriculture sector from 1995 till 2005 achieved 153.0 %. During the period from 1997 till 2006 the growth rate of average month disposable income for one household person in agriculture sector in Lithuania was even 172.3 %. The agricultural and food products both in EU and both in Lithuania significantly influence the exports values in GDP and in total export value. The share of agriculture, forestry and fishery in GDP in Lithuania changes according to the economic development tendencies of developed world countries or EU-15. During the period from 1995 till 2006 the role of agriculture, forestry and fishery in GDP in Lithuania decreased 3.8 times. But the share of agriculture, forestry and fishery in Lithuania's total export remains an important and although decreased from 18.3 % till 13.9 %.

Table 3. The main characteristics of EU CAP and its results in Lithuania

Characteristics and results	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2006
1. EU budget expenditure for CAP, %	51.2	50.6	49.3	49.2	46.5	45.7	40
2. EU average month salary in agriculture sector, EUR	1240	1411	1466	1574	1748	1897	...
3. Average month disposable income for one household person in agriculture sector, EUR	....	97.3	94.7	90.1	103.1	135.3	168.1
3. Share of agriculture, forestry and fishery in GDP in Lithuania, mill. EUR	859.0	1057.7	857.6	870.3	1011.4	1014.8	1102,4
4. Share of agriculture, forestry and fishery in GDP in Lithuania, %	17.9	15.2	11.4	10.4	6.1	4.9	4.7
5. Export of agriculture, forestry and fishery in Lithuania, mill. EUR	574.3	715.9	437.0	581.3	682.1	1220.2	1568.8
– share of agriculture, forestry and fishery export in GDP, %	7.6	7.1	3.5	4.1	4.2	5.9	6.6
– share of agriculture, forestry and fishery export in total export, %	18.3	16.0	12.6	11.7	11.1	12.8	13.9

Šaltinis: Agricultural statistics, 2007; Agriculture in Lithuania in figures, 2006; Eurobarometer: what Europeans think, 2007; Statistical Yearbook of Lithuania 2007, 2007; The Community budget ..., 2000.



The betterment of agriculture development is based on EU CAP. EU CAP evolved from agricultural subsidies to supply of healthy and save food environmental, production quality and animal welfare. In the future EU will continue the CAP, diminishing subsidies. The results of EU CAP are shown in Table 4.

The Lithuanian implemented economic policy is based on the currently efficient export-oriented model overtaking development. The success of economic development of Lithuania, as a region, depends on its human capital, traditionally viable agriculture with satisfactory natural conditions, favourable for transport and international trade geographical situation. The analyze shows that the level of efficiency in agriculture is low; there is a broad gap between the rural and urban population in respect of their income, working conditions, social security and others services. Government policy of agriculture realizes the objectives of agriculture market and its subject's development. The main objectives are:

- Objective 1 (O-1) – economic development as GDP per capita, expressed in PPS, as % of EU-25 = 100 three year average;
- Objective 2 (O-2) – employment rate – employed persons as a share of total population of the same age class;
- Objective 3 (O-3) – unemployment as a rate of unemployment - % of active population;
- Objective 4 (O-4) – training and Education in Agriculture is calculated as % of farmers with basic or full agricultural training;
- Objective 5 (O-5) – age structure in agriculture in EU states is evaluated as ratio between percentage of farmers less than 35 years old and percentage of farmers of 55 years old or more;
- Objective 6 (O-6) – labour productivity in agriculture is expressed as Gross Value Added (GVA) at basic price per annual work unit (AWU).

All processes occur in the country, which can be described by the context, expressed in such indicators as:

- context 1 (C1) – farm structure, which is evaluated as average physical farm size (hectares);
- context 2 (C2) – structure of the economy, expressed as % GVA in sector (primary, secondary and tertiary).

Table 4. The comparison of agricultural sector development in Lithuania and EU in 2006

Country	O-1	O-2	O-3	O-4	O-5	O-6	C-4	GVA structure, % in sector		
								primary	secondary	tertiary
Lithuania	40.6	61.2	11.4	30.9	0.12	15	9.0	7.0	29.7	63.2
Latvia	37.3	62.3	10.4	30.0	0.17	10	11.8	4.6	22.6	72.8
Estonia	44.9	63.0	9.7	...	0.19	24	21.6	4.7	27.6	67.7
Ireland	129.6	66.3	4.5	30.7	0.26	96	32.3	2.6	41.3	56.1
EU-25	100	63.1	9.2	26.3	0.18	100	15.8	2.1	26.6	71.2
EU-15	109.6	64.5	8.2	22.5	0.12	148	20.2	2.1	26.4	71.5
NMS-10	51.1	56.0	...	18.2	0.32	18	8.3	4.1	30.7	65.2
EU-27	95.5	62.7	...	20.0	0.16	79	11.5	2.2	26.7	71.1

Source: Rural development in the European Union, 2006, 38-46, 60-76.

The growth of Lithuanian agricultural manufacture, agricultural products and food export are related with free movement of goods in EU and with export support into third countries.

The competitiveness of farmers in Lithuania significantly lags from EU farmers in productivity, incomes and size of farms.

As shown in Table 4, economic development as GDP per capita is more than twice less in Lithuania in compare with EU-25, more than 20 % less than in NMS-10 and more than 47 % less than in EU-27. This indicator shows the necessity to deepen the integration of Lithuania to the EU development model. The harmonization of social, economic and ecologic values will help to solve this problem.

According to the objective 2, employment level is enough high: Lithuania narrowly lags from EU-25 and slightly overtakes NMS-10.

Unemployment rate in Lithuania in 2006 was bigger more than 25 % unemployment rate in EU-25, but unemployment rate more than 20 % in NMS-10 was bigger than in Lithuania. Unemployment rate in rural areas is bigger than in urban areas. This is a problem, because employment in agriculture is decreasing and unemployment rate is still enough big.

The key element of economic development in each country is people and their qualification. According to objective 4, Lithuania is in perfect position in training and education sphere, because about 30.9 % of farmers are with basic or full agricultural training. The farmers with basic or full agricultural training in EU-25 seek 85 % of Lithuanian level and in EU-27 – only 66 % of Lithuanian level.

An important role in agriculture, as and in others activities, belongs for young populations. The age structure of farmers – the objective 5 – shows expectations and attractiveness of agriculture. The ratio of young farmers in Lithuania is similar as in EU-15, but less than in EU-25 or Ireland.

The labour productivity in agriculture – the objective 6 – compares the achievements of economic development in agriculture. The results of agricultural sector in Lithuania is about 85 % worse than in EU-25 and about 80 % worse than in EU-27.

The main ways for further agriculture and rural development, involving economic development, employment and productivity growth, are the multi-functional and multi-sectorial rural economy (National paying Agency, 2006:11). Implementation of the rural development policy helps the creation of competitive modern agriculture oriented to EU and world market, improving living standards in rural territories, preserving natural environment and agricultural traditions, providing support on regional, local and partnership levels among EU-27.

### **Conclusions**

The paper identifies Agricultural policy in Lithuania in the process of economic integration into EU and shows its economic influence to Lithuanian agriculture and rural economy development. The study of statistical data of agriculture sector in EU and Lithuania indicates similar tendencies and specific of economic development. Agricultural market and its subject's regulation are mostly important factors for sector development under on June 2003 EU adopted CAP reform, which oriented farmers to produce according market requirements. EU CAP is currently appreciated as fulfilling its role both in and new implementation is precondition for equity and efficiency realization in EU-12.

The changes of Lithuanian agricultural manufacture and employment in this sector, agricultural products and food export are related with free movement of goods in EU and with export support into third countries. The competitiveness of farmers in Lithuania significantly lags from EU farmers in productivity, incomes and size of farms.

According to CAP, unified market in EU-27 is created and it is intended for the future to support multi-functional agricultural activities and multi-sectorial economy by creating new sources of incomes

## РЕЗЮМЕ

В данной статье анализируется роль аграрного сектора, европейская общая политика сектора и тенденции ее развития. Аграрный сектор является важным фактором способствующим экономическому росту страны. Его эффективное развитие ускоряет экономическое развитие и способствует экономической интеграцию Европейских стран в ЕС.

## РЕЗЮМЕ

У даній статті аналізується роль аграрного сектора, європейська загальна політика сектора й тенденції її розвитку. Аграрний сектор є важливим чинником сприятливого економічного росту країни. Його ефективний розвиток прискорює економічний розвиток і сприяє економічну інтеграцію Європейських країн у ЄС.

## REFERENCES:

1. ABARE. (2000), Current issues. July 2000. <http://abare.gov.au/pages/products/products.htm>
2. Agricultural statistics Data 1995-2005. (2007), Luxembourg.
3. Agriculture in Lithuania in figures 2006. (2006), Vilnius, Statistics Lithuania.
4. Bache, I., George, S. (2006), *Politics in the European Union*. 2nd ed. New York.
5. Eurobarometer: what Europeans think of the CAP. (2007), Agriculture and rural development. European Commission. Last update 29-03-2007, [http://ec.europa.eu/agriculture/survey/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/agriculture/survey/index_en.htm)
5. European Economy. (2006), *European commission. Occasional papers. Enlargement, two years after: an economic evaluation*. By the Bureau of European Policy Advisers and the Directorate-General for Economic and Financial Affairs. No 24, May 2006.
6. Europeans, agriculture and the Common Agricultural Policy. (2007), *Special Eurobarometer 276/Wave 66.3 – TNS Opinion&Social*. European Commission.
7. IPTS/ESTO Studies on reforms of Agriculture, Education and Social Systems within the context of enlargement and demographic changes in the EU. (2002), European Science and Technology Observatory. Final report. European Communities.
8. Mankiw, N.G. (2000), *Principles of economics*. New York.
9. National paying Agency under the Ministry of Agriculture Annual report. (2006), Vilnius.
10. Nugent, N. (2003), *The government and politics of the European Union*. 5th ed. Durham: Duke University Press.
11. Rural development in the European Union. (2007), *Statistical and Economic Information Report 2007*.
12. Statistical Yearbook of Lithuania 2007. (2007), Vilnius, Statistics Lithuania.
13. The long run Lithuanian Economy development strategy till 2015 year (2002), Vilnius
14. The strategy of agriculture and rural development. Project (2002), *The long run Lithuanian Economy development strategy till 2015 year*. Vilnius.
15. The Community budget: The facts in figures. (2000), Luxembourg.
16. Trarieux, J. M. (2007), *Farm policy Reform: The European Experience*. Luxembourg.
17. Šimašius, R. (2000), *The book for the members of Parliament and voters*. [http://www2.lrinka.lt/index.php/analitiniai\\_darbai/zemes\\_ukio\\_politika/2423](http://www2.lrinka.lt/index.php/analitiniai_darbai/zemes_ukio_politika/2423)
18. Žaldokas, A. (2005), The European competition striving frozen by Common Agricultural Policy. Atgimimas, 29 July 2005.

Надійшла до редакції 12.11..2007 року

УДК 658:330.322

## ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА – ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

*Гейзер Г.К.*, к.е.н., доцент, Приазовський державний технічний університет,  
м. Маріуполь

*Музафарова В.О.*, аспірант, Приазовський державний технічний університет,  
м. Маріуполь

Постановка проблеми та її зв'язок із найважливішими науковими та практичними завданнями. Формування і функціонування капіталу підприємства тісно пов'язані з фінансовим ринком. Одна з проблем полягає в тому, щоб сформуванню оптимальну структуру капіталу підприємства. Приріст капіталу значною мірою характеризується обсягами та формами інвестицій.

Згідно з законодавством в Україні, інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницького й іншого видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) чи досягається соціальний ефект. До таких цінностей відносяться: кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери; рухоме й нерухоме майно; майнові права, пов'язані з авторським правом, досвідом та іншими видами інтелектуальних цінностей; сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок і виробничого досвіду, необхідного для організації того чи іншого виду виробництва [1].

Метою даної статті є визначення інвестиційної привабливості підприємства основою підвищення його конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу досліджень.

Наявні інвестиційні ресурси дають можливість впроваджувати передові технології, новітню техніку, інноваційні форми організації праці та управління виробництвом. Нововведення, нові технології та організаційні рішення дають змогу підприємствам вийти з кризових ситуацій, забезпечити високу конкурентоспроможність продукції і підприємства.

Інвестування слід розглядати з двох точок зору: інвестора і підприємства, тому що як суб'єкт, так і об'єкт мають свої власні інтереси, саме ефективні – впровадження інвестицій та отримання економічної вигоди.

До інвестиційної політики відноситься майстерність здійснення усього можливого суб'єктом, а саме - планування й затвердження рішень стратегій інвестицій. Потім ставиться питання розмежування між інвестиційною політикою та стратегічним інвестиційним плануванням, яке необхідно конкретизувати на поточний період ( рік квартал ). Конкретна інвестиційна політика обирається насамперед на основі встановлення важливості об'єкта капіталовкладень.

Відбір підприємства щодо інвестування полягає в послідовній деталізації аналізу багатьох підприємств у галузях, що представляють інтерес для інвестора, послідовного звуження кількості підприємств на основі більш детального вивчення його фінансового становища та перспектив розвитку, вивчення окремих аспектів діяльності підприємства.

Оцінка діючого підприємства передбачає насамперед виявлення стадій його життєвого циклу.

Загальний період усіх стадій життєвого циклу підприємства становить 20-25 років, після чого воно припиняє своє існування чи відроджується на новій основі [4].

Інвестиційно привабливим вважається підприємство в процесі його зростання (перші чотири стадії розвитку). На стадії “остаточна зрілість” інвестиції доцільні, якщо продукція підприємства має досить високі маркетингові перспективи, а обсяг інвестицій у технічне переозброєння невеликий і вкладені кошти можуть окупитися в найкоротший термін.

На стадії “старіння” інвестування вважається недоцільним за винятком, коли намічаються переформування, реорганізація або реструктуризація підприємства (диверсифікація продукції, послуг).

Після визначення стадії життєвого циклу підприємства необхідно провести аналіз за показниками у динаміці. Для цього можуть використовуватися, наприклад такі показники: обсяг продажу продукції, загальна сума активів, сума власного капіталу, сума прибутку тощо.

Наступний етап у визначенні привабливості підприємства – проведення деталізованого фінансового аналізу цього суб’єкта. Фінансове становище підприємства визначається сукупністю показників, що відображають наявність, розміщення й використання ресурсів підприємства, реальні та потенційні фінансові можливості підприємства.

Фінансовий аналіз підприємства в процесі оцінки інвестиційної привабливості може здійснювати за такими основними напрямками:

- оборотність активів;
- прибутковість капіталу;
- фінансова стійкість;
- ліквідність активів.

Метою фінансового аналізу підприємства є:

- оцінка його фінансового становища на останню звітну дату з урахуванням динаміки змін, які склалися за результатами господарської діяльності підприємства за останні роки;
- визначення факторів, що вплинули на ці зміни, прогнозування майбутнього фінансового становища підприємства.

Відібрані на попередньому етапі об’єкти інвестування аналізуються з позицій їх економічної ефективності. Для такої оцінки цілком придатні загальноприйняті критерії ефективності, що застосовуються в інвестиційному проектуванні – чиста теперішня вартість, внутрішня норма рентабельності, коефіцієнт вигоди та ефективності інвестицій, індекс рентабельності, строк окупності проекту.

За результатами оцінки проводиться ранжування окремих інвестиційних проектів і фінансових інструментів інвестування за критерієм їх ефективності (прибутковості). За інших рівних умов обираються для реалізації ті об’єкти інвестування, що забезпечують найбільшу ефективність.

Далі розглядається питання забезпечення мінімізації ризиків, пов’язаних з інвестиційною діяльністю. Для реалізації цього напрямку повинні бути в першу чергу оцінені ризики, що властиві кожному конкретному об’єкту інвестування (втрати вкладеного капіталу, ризик неотримання інвестиційного доходу і т. п.). За результатами оцінки проводиться ранжування окремих об’єктів інвестування за рівнем їх ризиків; для реалізації обираються ті з них, які за інших рівних умов забезпечують мінімізацію інвестиційних ризиків.

Інвестиційні програми повинні бути виконані якнайшвидше, входячи з таких міркувань: високі темпи реалізації кожної інвестиційної програми сприяють прискоренню економічного розвитку підприємства в цілому; чим швидше реалізується інвестиційна програма, тим швидше починає формуватися додатковий грошовий потік (прибуток й амортизаційні відрахування); швидка реалізація інвестиційних програм сприяє зниженню інвестиційних ризиків, пов'язаних з несприятливою зміною кон'юнктури ринку, погіршенням інвестиційного клімату в цілому.

Істотні зміни умов зовнішнього середовища (кон'юнктури інвестиційного ринку, стратегії розвитку підприємства в майбутньому періоді за окремими об'єктами інвестування) можуть різко знизити очікувану прибутковість, підвищити рівень ризиків, погіршити інші показники інвестиційної привабливості підприємства. З цією метою за кожним об'єктом інвестування оцінюється ступінь майбутньої ліквідності.

Мінімізація ризику та максимізація отримання економічної вигоди (збільшення капіталу та доходу) визначає інвестиційну привабливість підприємства.

В умовах децентралізації управління, переходу до ринку перед підприємствами постала необхідність і з'явилася можливість самостійно визначати напрямки своєї інвестиційної діяльності, джерела й заходи (засоби) досягнення поставлених цілей.

У процесі господарської діяльності, нормального ходу відтворення всіх елементів виробничої структури підприємства і нагромадження ресурсів формується його інвестиційний потенціал. З одного боку, він є результатом ефективного використання можливостей підприємства, а з іншого – фактором його подальшого розвитку.

Аналіз інвестиційної діяльності ВАТ «ММК ім. Ілліча» за період 2000-2005 років свідчать про те, що щороку запроваджуються нові основні виробничі фонди, направлені на вирішення головних завдань комбінату, однак величина їх введення по рокам не рівнозначна. Так по відношенню к 2000 року доля інвестицій складала: в 2001 р. – 34,7 %; 2002 – 5,2 %; 2003 – 63,0 %; 2004 – 10,7%; 2005 – 61,7 %; план 2006 р. – 645,4 %.

Упровадження інвестиційних проектів дозволило комбінату ім. Ілліча підвищити продуктивність МНЛЗ, розширити асортимент і якість своєї продукції, покращити умови праці, знизити витрати природного газу, мазуту, електроенергії, зменшити виброси забруднюючих речовин в атмосферу.

Все це безумовно позитивно вплинуло на інвестиційну привабливість комбінату.

В той же час необхідно відмітити, що інвестиційна діяльність комбінатом здійснюється в основному за рахунок власних коштів.

Таким чином, підприємства, які мають найкращі перспективи можуть забезпечити найбільш високу ефективність інвестицій. В свою чергу, інвестиції забезпечують підприємству можливість розвиватися, поступово переходячи від одного стабільного стану до якісно нового і підвищують його конкурентоспроможність.

Висновки: Інвестиції є забезпеченням нормального функціонування підприємства, його стабільного фінансового становища та максимізація прибутку.

Інвестиції у виробництво і нові технології допомагають вижити в жорсткій конкурентній боротьбі.

Направлення інвестицій на розширення та розвиток виробництва; недопущення надмірного морального й фізичного зносу основних фондів; підвищення рівня виробництва; підвищення якості, все це в першу чергу є забезпеченням конкурентоспроможності продукції і підприємства.

## РЕЗЮМЕ

В статье определена связь инвестиционной привлекательности предприятия с

повышением его производственного потенциала и конкурентоспособности.

## SUMMARY

The article deals with the connection of the investment attraction of the company and its production potential guarantee and competitiveness.

## СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Про інвестиційну діяльність. Закон України від 18 вересня 1991 р.
2. Инвестування: Навчальний посібник / Гриньова В.М., Коюда В.О., Лепейко Т.І., Коюда О.П./Під заг. ред. д-ра екон. наук, проф. В.М. Гриньової. – 2-ге вид., доправ. і доп. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2004. – 404 с.
3. Денисенко М.П. Основи інвестиційної діяльності: Підручник для студентів вищих навчальних закладів. - К.: Алерта, 2003. – 338 с.
4. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: Навчальний посібник. – Київ: «Центр навчальної літератури», 2004. – 376 с.
5. Федоренко В.Г. Инвестознавство: Підручник. – 3-тє вид., допов. – К.: МАУП, 2004. – 480 с.

*Надійшла до редакції 02.12..2007 року*

УДК

## COINTEGRATION ANALYSIS OF BULGARIAN IMPORTS AND EXPORTS

*Petkov P.*, Head assistant-professor, PhD, Department of Mathematics and Statistics, Tsenov Academy of Economics, Svishtov, Bulgaria

### 1.Introduction

The demand for imports and exports in an economy and their relationships with other macroeconomic indicators are decisive factors for the design and conduct of economic policy. Determinants of trade flows have always attracted researchers in both academic area and policy-making institutions. Such an interest basically stems from the close linkage between the current account and exchange rate performances in any given economy. Closeness of an economy to some equilibrium is largely affected by its current account, balance of payments position and trade balance. An important indicator of a country's economic performance is the external account. Major external imbalances might predict future changes in a managed foreign exchange regime. External deficits or surpluses are caused by a number of factors – government spending, private consumption, income, fiscal and monetary policies etc. In a well-functioning economy, deficits are temporary phenomena that will be balanced by future surpluses. When a country conducts a “bad policy” there is distorted markets where no tendency towards balance of payments equilibrium and thus sustained external imbalances.

In this paper, we intend to determine whether there exist a long-run (static) and a short-run (dynamic) relationship between Bulgarian's aggregate import volume and export volume and their major determinants, on the basis of quarterly data for the period 2001-2007. The paper contributes in two ways. Firstly, we search for a statistical representation of real exports and imports using up to-date data so as to reflect the effects of the latest developments in the Bulgarian economy. In a simple statistical framework and using a fairly parsimonious set of explanatory variables, we demonstrate that the trade flows of Bulgaria can be explained

adequately. It is important to note that parsimony of the regressors is crucial to have a clear-cut view of the trade balance. The hypothesis of existence of cointegrated relationships between aggregate import volume and its determinants, as well the hypothesis of existence of cointegrated relationships between aggregate export volume and its determinants are tested using cointegration techniques developed by Johansen (1988,1991) and Johansen and Juselius (1990,1992). If the hypotheses of no cointegration are rejected, stable long-run relationships between the aggregate import and export demand functions and their major determinants exist. Secondly, we attempt to estimate an error-correction model (ECM) to integrate the dynamics of short-run changes with long-run levels adjustment processes.

The remainder of the paper is organized as follows: Section 2 outlines the theoretical background on which our empirical analysis is based. Section 3 presents import demand and export supply functions for Bulgaria. After that, the empirical results are reported and discussed. The last section concludes the paper.

## 2. The theoretical background

In the literature, the investigations of the determinants of aggregate imports and exports are basically directed toward assessing the effects of a currency depreciation on the current account. There are two major approaches to investigate the effects of a real devaluation on the trade balance of a country, namely the ‘elasticities’ and the ‘trade balance’ approaches. From an econometric point of view, the elasticities approach is based on estimating the import and export demand functions. In most studies, export (import) volumes are regressed on effective exchange rates, relative export (import) price, and world (domestic) real income. Most empirical studies of international trade fall into one of two basic frameworks: “imperfect substitutes” model and the gravity model. While the imperfect substitutes framework focuses on the determinants of aggregate international trade with emphasis on structural parameters and their economic policy implications, the gravity modeling framework focuses on the determinants of bilateral trade flows, with an emphasis on location factors and their geo-political and geo-economic policy implications. Since the former approach is more relevant to our goal, we will examine in short its essence.

The key assumption of the imperfect substitutes model, presented by Goldstein and Khan (1985) is that imports and exports are not perfect substitutes for domestic goods. The model assumes that, in a simplified two-country world, each country produces a single tradable good that is an imperfect substitute for the good produced in other country. The simplest and most widely used procedure for estimating aggregate export supply and import demand functions in this framework is based on Marshallian demand function. Therefore, in order to see whether devaluation will help improving the trade balance, it is sufficient to estimate the import and export functions and to check whether the sum of the absolute price elasticity exceeds unity. The general aggregate import demand function is defined as:

$$M_t = f(Y_t, PM_t, PD_t) \quad (1)$$

$$f_1 > 0, f_2 < 0, f_3 > 0$$

where  $M_t$  is volume of imports demanded,  $Y_t$  is the nominal domestic income,  $PM_t$  is the import price index in local currency, and  $PD_t$  is the price index for domestically produced, import-competing goods;  $f_i$  are the expected partial derivatives of the import function with respect to the  $i^{\text{th}}$  argument. Equation (1) suggests that demand for imports is determined by the level of expenditure or income (or another variable that captures domestic demand) and by the price of imports and domestic substitutes measured in the same currency. Under the assumption of homogeneity of degree zero in prices and nominal income, equation (1) is usually expressed with a relative price term as:



$$M_t = f(Y_t, RPM_t) \quad (2)$$

$$f_1 > 0, f_2 < 0$$

where  $Y_t$  is real income,  $RPM_t = PM_t / PD_t$ .

Correspondingly, the general function for aggregate exports has this theoretical form:

$$X_t = f(YW_t, PX_t, E * PW_t) \quad (3)$$

$$f_1 > 0, f_2 < 0, f_3 > 0$$

where  $X_t$  is volume of exports demanded by foreigners,  $YW_t$  is world economic activity in constant prices,  $PX_t$  is price of exports,  $PW_t$  is foreign competitors' prices in the country's export markets, and  $E$  is nominal exchange rate in units of foreign currency per unit of home currency;  $f_i$  are the expected partial derivatives of the export function with respect to the  $i^{\text{th}}$  argument. According to equation (3), the foreign country's demand for export is a function of its real income or expenditure, of the price of the domestically produced substitute goods and of the price of the foreign competing goods. As in equation (2), equation (3) can be rewritten with relative price term which can be viewed, alternatively, as the terms of trade or the real exchange rate:

$$X_t = f(YW_t, RPX_t) \quad (4)$$

$$f_1 > 0, f_2 < 0$$

where  $RPX_t = PX_t / E * PW_t$ .

Functions (2) and (4) may be defined as the main framework that have most commonly used in empirical studies of import and export behavior. Demand for imports and supply of exports as a function of their major determinants were investigated by Khan (1974), Kouthakker and Magee (1969), Goldstein and Kahn (1985), Warner and Kreinin (1983), Carone (1996), Mayes (1981), Hooper and Marques (1995), Clarida (1991), Bahmani-Oskooee (1986). The estimation, testing, and identification methods are extremely varied – from conventional econometric methods to gravity equations, cointegration, error correction modeling and bounds testing approach. We will discuss a small subset of some fundamental studies.

Khan (1974) has estimated the world demand for several developing country aggregate exports and imports for the period 1951-1969 employing annual data. In the import demand equation are included the quantity of imports, relative price of import, and the real domestic GNP. In the export equation, the quantity of exports is regressed against relative price of export and real world income (proxied by OECD real GNP). Having estimated these functions using OLS, Khan reported that the prices did play important role in the determination of imports and exports of developing countries and Marshall-Lerner condition is satisfied.

Warner and Kreinin (1983) have also employed similar models. They have used three variants of import demand function and one export supply equation. First variant is with a relative price of import. The second one includes as separate regressors domestic prices and import prices in local currency. In the third variant independent variables are real GNP, domestic prices, import prices in foreign currencies and exchange rate. The export function includes as independent variables weighted GDP of major importing countries, the export unit value index of the country, export unit value index of the country, effective exchange rate index of local currency, expected rate of change in the exchange rate, and the weighted average export prices, expressed in foreign currency. Having estimated the demand for imports and exports using OLS techniques, Warner and Kreinin reported that the introduction of floating exchange rates appeared to have affected the volume of imports in several countries, but the direction of change varied between them. On the other side, the exchange

rate and the export price of competing countries are found to be powerful determinants of a country's export.

Bahmani-Oskooee (1986) have provided estimates of price and exchange rate response patterns by introducing a distributed lag structure on the relative prices and on effective exchange rate, applying Almon procedures (i.e. dynamics of the determination of the trade flows are involved). In the import demand model, quantity of import is regressed on relative import price (calculated as a ratio of import price level and domestic price level), real GNP and export weighted effective exchange rate. In the export supply model as regressors are included weighted average of real GNP of a country's trading partners, relative export price (calculated as a ratio of export price levels and weighted average of the export prices of a country's trading partners) and export-weighted effective exchange rate. Using OLS, Bahmani-Oskooee found that trade flows are more responsive to changes in relative prices than to changes in the exchange rates in the long-run.

Since the 1990s, cointegration and error correction modeling techniques have been used more and more in estimating the price and income elasticities of imports and exports. Some of the most recent studies using cointegration analysis in this area are Bahmani-Oskooee (1998), Bahmani-Oskooee and Niroomand (1998), Aydin et al. (2004), Bellesiotis and Carone (1997), Aurangzeb et al. (2005), Dutta and Ahmed (2004), Ahmed (2000).

Bahmani-Oskooee and Niroomand (1998) follow the previous literature without any modifications. They used a classical framework, introduced by Khan (1974), i.e. as major determinants of imports are employed relative import prices and real domestic income, and as major determinants of export are employed relative export prices and real world income. The authors concluded that for almost all countries<sup>1</sup> devaluations could improve the trade balance.

Bahmani-Oskooee (1998) uses quarterly data with a slight modification of the classical models of export and import through the addition of nominal effective exchange rate (NEX) variable as a regressor. The expected sign of the coefficient attached to NEX variable in the import demand equation is positive and in the export supply equation, negative. He determined that the Marshall-Lerner condition is satisfied for almost all countries<sup>2</sup>.

Aydin et al. (2004) using quarterly data have estimated export supply and import demand models for the Turkish economy. Import quantity is regressed on real domestic GDP and real exchange rate, while in the export supply model as regressors are employed real domestic GDP, export prices, and the unit labor costs (ULC). The expected sign of the coefficient attached to ULC variable is negative. The authors concluded that the long-run relationship of exports with respect to real domestic income and export price is elastic, whereas the unit labor cost is inelastic. Meanwhile, the long-run relationship of imports with respect to domestic income is elastic, whereas the real exchange is inelastic. The short-run elasticities of export with respect to real income and export price are highly lower than long-run elasticity, but short-run elasticity of unit labor costs is a bit higher than the long-run elasticity.

Having provided the basic literature using the elasticities approach, we can emphasize the major common points of this part of studies. Firstly, all major studies regress import volumes on relative import prices and real domestic income; and export volumes on relative export prices and real world income. While doing this, the underlying framework is the imperfect substitutes model of the trade literature. Secondly, all elasticities approach models given above, focus on aggregate data for volume variables, such as import/export volumes and real incomes. Third, we may safely conclude that the satisfaction of Marshall-Lerner stability condition is dependent on the type of formulation employed, variables involved, and sample period. Finally, in the most studies in

<sup>1</sup> Included countries are Australia, Austria, Belgium, Canada, Colombia, Cyprus, Denmark, Finland, France, Germany, Greece, Ireland, Italy, Japan, Korea, Mauritius, Morocco, Netherlands, Norway, New Zealand, the Philippines, South Africa, Spain, Sweden, Syria, Tunisia, the UK, the USA, and Venezuela.

<sup>2</sup> Included countries are Greece, Korea, Pakistan, the Philippines, Singapore, and South Africa.

modeling aggregate import demand and export supply functions, the log-linear specification is preferable to the linear formulation.

### 3. The models and methodology

The standard specification of the import demand model is similar to any other demand model. It treats quantity of import demanded as dependent variable and import (or relative) price and income as independent variable. By analogy, the standard specification of the export supply model is similar to any other supply model. It regresses quantity of export supplied against world income and export (or relative) price. In modeling an aggregate import demand and export supply functions for Bulgaria, we follow the imperfect substitutes model, in which the key assumption is that neither imports nor exports are perfect substitutes for domestic goods. Since Bulgaria imports and exports only a relative small fraction of total world imports and exports, it may be quite realistic to assume that the world supply of imports to Bulgaria is perfectly elastic. This assumption seems to be realistic in the case of Bulgaria because the rest of the world may be able to increase its supply of exports to this country even without an increase in prices. To study the long-run equilibrium relation between volume of imports and its determinants in one relation and volume of exports and its determinants in another relation, following the literature and availability of the necessary data we assume that import and export demand equations take the following forms:

$$m_t = \beta_0 + \beta_1 y_t + \beta_2 rpm_t + \beta_3 nex_t + \varepsilon_t \quad (5)$$

and

$$x_t = \beta'_0 + \beta'_1 yw_t + \beta'_2 rpx_t + \beta'_3 ulc_t + \varepsilon'_t \quad (6)$$

where  $m = \log M$ ;  $y = \log Y$ ;  $rpm = \log RPM = \log (PM/PD)$ ;  $nex = \log NEX$ ;  $x = \log X$ ;  $yw = \log YW$ ;  $rpx = \log RPX = \log (PX/PXW)$ ;  $ulc = \log ULC$ .  $M$  is real imports;  $Y$  is domestic income;  $PM$  is import price;  $PD$  is domestic price level;  $NEX$  is nominal effective exchange rate;  $X$  is volume of exports;  $PX$  is export price;  $PXW$  is world export price level;  $YW$  is world income; and  $ULC$  are unit labor costs.

The data used for analysis are quarterly for the period 2001-2007. The data sources and definitions are cited in an Appendix.

The modeling strategy adopted in this study involves three steps:

1. Determining the order of integration of the variables by employing Dickey-Fuller (DF), Augmented Dickey-Fuller (ADF) and Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS) unit-root tests;

2. If the variables are integrated of the same order, the Johansen-Juselius maximum likelihood method of cointegration is applied to obtain the number of cointegrating vector(s); and

3. If the variables are cointegrated, we can specify an error correction model and estimate it using standard methods and diagnostic tests.

### 4. Empirical analysis

#### *Time-series properties of the data*

Before applying the cointegration and the error-correction methodology it is necessary to determine the order of integration of each variable, by testing whether they are stationary or they include a stochastic trend, i.e. how many times each variable needs to be differenced in order to achieve stationarity. To this end, we applied the DF (Dickey-Fuller, 1979), the ADF (augmented Dickey-Fuller, 1981) and the KPSS (Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin, 1992) tests. As far as the logarithms of variables are concerned, we tested the null hypothesis of non-stationarity against the alternative that the series are trend-stationary. In practice, the appropriate lag order is not known a priori, but has to be determined by the researcher. Popular approaches to achieve this are information criteria, such as the Akaike Information Criterion

(AIC) and the Schwarz' Bayesian Information Criterion (BIC), and the general-to-specific approach of Ng and Perron (1995). In this study, we employ the latter approach, where one starts with a large value for lag-order ( $p$ ) and sequentially eliminates the highest-order lag until it is significant at a pre-specified significance level<sup>1</sup>. The starting generous value of  $p$  is defined using a formula, suggested by Schwert (1989) that allows the order of autoregression to grow with the sample size  $T$ : i.e., lag-length =  $\text{int}\{4(T/100)^{1/4}\}$ . In applying ADF test, we use the Pantula principle (Dickey, Pantula, 1987) where we start with the null hypothesis that variable is  $I(2)$ , and then reduce the order of differencing each time the null hypothesis is rejected until the null is not rejected.

Tables 1 and 2 report the results of the DF, the ADF and the KPSS tests for a second unit root and for one unit root, respectively. Comparing the DF and the ADF tests statistics in table 1 with their corresponding critical values, we conclude that the hypothesis of  $I(2)$  is rejected for all the series.

Table 1. The DF and the ADF<sup>a</sup> tests for a second unit root

Variables	DF	ADF
<i>m</i>	-17.408* <sup>b</sup>	-5.638 (3) <sup>c***</sup>
<i>y</i>	-4.754***	-3.732 (3)***
<i>rpm</i>	-11.253***	-7.792 (2)***
<i>ulc</i>	-5.149***	-21.112 (2)***
<i>x</i>	-6.615***	-8.266 (2)***
<i>yw</i>	-8.993***	-3.311 (3)***
<i>rpX</i>	-6.527***	-8.469 (2)***
<i>nex</i>	-6.764***	-7.913 (1)***

<sup>a</sup> The ADF test of second difference, where the null hypothesis is that there are two unit roots, is based on the following regression:  $\Delta^2 y_t = \psi^* \Delta y_{t-1} + \sum_{i=1}^{p-2} \psi_i^* \Delta^2 y_{t-i} + u_t$ .

<sup>b</sup> Three (two, one) asterisks indicate that two unit root hypothesis is rejected at the 1 percent (5 percent, 10 percent) significance level based on the model selected criteria.

<sup>c</sup> The number in parentheses is the chosen order of lags for the ADF test.

Unit-root tests are performed both in level and first difference forms using only an intercept. DF, ADF and KPSS statistics suggested that all variables include a unit root. In contrast, their first differences appear to be stationary. Therefore, each variable in our data set is integrated of order one.

Table 2. The DF, the ADF and the KPSS tests for one unit root

Variables	Level/First Diff.	DF	ADF	KPSS <sup>a</sup>	Conclusion
<i>m</i>	Level	-1.555	0.811 (3)	0.919***	
	First Diff.	-12.485*** <sup>b</sup>	-8.240 (2) <sup>c***</sup>	0.056	<i>I(1)</i>
<i>y</i>	Level	-0.557	3.849 (3)	0.786***	
	First Diff.	-6.152***	-17.027 (2)***	0.102	<i>I(1)</i>
<i>rpm</i>	Level	-2.414	-2.674 (3)*	0.472**	
	First Diff.	-7.374***	-3.744 (2)***	0.176	<i>I(1)</i>
<i>ulc</i>	Level	-2.535	-0.090 (3)	0.908***	
	First Diff.	-4.713***	-14.629 (2)***	0.134	<i>I(1)</i>
<i>x</i>	Level	-0.849	-0.470 (3)	0.910***	
	First Diff.	-5.251***	-6.273 (2)***	0.052	<i>I(1)</i>

<sup>1</sup> All calculations in this study were performed using Gretl 1.6.5 for Windows, where parameter  $p$  can be automatically determined.

$y_w$	Level	-0.557	1.719 (3)	0.822***	
	First Diff.	-6.152***	-4.355 (3)***	0.294	<i>I(1)</i>
$rpx$	Level	-1.685	-1.694 (3)	0.431*	
	First Diff.	-4.132***	-3.888 (2)***	0.084	<i>I(1)</i>
$nex$	Level	-1.839	-1.955 (3)	0.725**	
	First Diff.	-4.110***	-3.339 (1)***	0.301	<i>I(1)</i>

<sup>a</sup> The KPSS test is a unit root test in which the null hypothesis is opposite to that in the ADF test: under the null, the series in question is stationary; the alternative is that the series is I(1). Critical values are as follow: 10 % - 0.347; 5 % - 0.463; 1 % - 0,739.

<sup>b</sup> Three (two, one) asterisks indicate the significance levels at 1 percent (5 percent, 10 percent) respectively.

<sup>c</sup> The number in parentheses is the chosen order of lags for the ADF test.

### Cointegration test

We are now in a position to apply Johansen (1988, 1991) and Johansen and Juselius (1990, 1992, and 1994) cointegration methodology. Their method is based on maximum likelihood estimation procedure amounts to calculating two test statistics known as  $\lambda$ -max and trace. Before undertaking cointegration test, one first must decide about the order of the vector autoregression, i.e. specifying the relevant order of lags ( $p$ ). When quarterly data are used, a common practice is to employ four lags in the procedure. Given the fact that the sample size is relatively small, we use a formula, suggested by Schwert (1989) and select 3 for the order of the vector autoregression (VAR).

The next issue raised in the process of formulation of the underlying VAR system is whether deterministic terms like a constant and a trend should enter the short and/or long-run models. To answer the question, we use the Pantula principle (see Harris, 1995, pp. 96-97.), i.e. a number of joint hypotheses tests testing simultaneously both the number of cointegrating relationships among the variables and the existence of deterministic components. For each function of aggregate import and export considered, three models are estimated. The most restrictive (named Model 2) assumes no linear trends in the levels of the data, i.e. an intercept that is restricted to the cointegration space. The second (named Model 3) assumes the existence of linear trends in the levels of the data, implying an intercept both in the long-run model as well as in the short run model. The two intercepts, when combined, leave only a constant in the short-run model. Finally, the least restrictive model (named Model 4), assumes the existence of some long-run linear growth which the model specification cannot account for, i.e. the existence of a trend term restricted to the cointegration space. The Pantula principle involves the estimation of all three models and the presentation of the results from the most restrictive hypothesis (i.e.  $r$  = number of cointegrating relations = 0 and Model 2) through the least restrictive hypothesis, i.e.  $r$  = number of variables entering the VAR  $-1 = n - 1$  and Model 4). The model selection procedure comprises of moving across the rows of the upper half of Table 3, from the most restrictive model towards the least restrictive one, and stopping when the null hypothesis is not rejected for the first time.

Table 3. Determination of cointegration rank and the case for the deterministic components<sup>a</sup>

$H_0$ :	$r$	$n-r$	$\lambda_{max}$ test			Trace test		
			Model 2	Model 3	Model 4	Model 2	Model 3	Model 4
	0	4	89.515	89.461	104.94	141.74	121.17	147.25
Imports	1	3	24.187	22.272	23.293*	52.220	31.708	42.311*
equation	2	2	19.369	8.823	12.605	28.033	9.436	19.019
	3	1	8.664	0.613	6.414	8.664	0.613	6.414

Exports equation	0	4	55.300	53.525	80.300	81.479	73.046	134.99
	1	3	18.417*	16.940	36.102	26.180*	19.251	54.689
	2	2	5.789	2.577	16.034	7.763	2.581	18.587
	3	1	1.974	0.004	2.554	1.974	0.004	2.554

<sup>a</sup> The number of cointegration vectors and the number of variables are denoted by  $r$  and  $n$ , respectively.

\* The null hypothesis is accepted for the first time.

Starting with the most restrictive model (and concentrating on Imports equation and the trace state statistic) the rank test statistic of 141.74 exceeds its 95 per cent critical value of 53.12 in Osterwald-Lenum (1992, Table 1\*). Then proceed to the next most restrictive model (keeping the same value of  $r$ ) which again exceeds its critical value of 47.21 in Osterwald-Lenum (Table 1). Moving through the table row by row from left-to-right, the first time the null is accepted is indicated by the \*. Thus, for both of the tested models we accepted that there is one cointegration vector. In the levels of the data in the model of aggregate import there are linear deterministic trends (i.e. intercept and trend in cointegration equation and no trend in VAR), while in the levels of the data in the model of aggregate export we decided that there are no linear trends (i.e. the intercept is restricted to the long-run model).

*Long-run cointegrating vector estimates*

The next step is to report the cointegrating vectors. In order to interpret the estimated cointegrating vectors, it is a common practice to normalize them on one of the variables by setting its estimated coefficients equal to 1. Since our interest is to obtain long-run trade elasticities, we normalize the cointegrating vectors on  $m$  in the import-demand equation and  $x$  in export-supply equation. This practice enables us to read the elasticities directly from cointegrating vectors. The coefficients are given in Table 4. Excluding the intercept and the world income coefficient in export-supply equation all long-run coefficients are significant and have the expected signs (the only exception is nominal exchange rate). The demand of Bulgarian aggregate imports would, therefore, appear to be income, relative price and nominal exchange rate elastic and trend (incorporating the impact of other factors) inelastic in the long run. According to the estimated cointegration relationships, the long-run elasticity of imports with respect to domestic GDP is 6.74 and with respect to relative price and the nominal exchange rate is -2.04 and -2.00 respectively. These results are parallel with the thought that the imports is elastic in domestic income.

Table 4. Estimated long-run parameters

Variables	Imports equation		Exports equation	
	Parameter estimates	t-statistics	Parameter estimates	t-statistics
$m$	1.000			
$y (+)$	6.735	6.347		
$rpm (-)$	-2.038	-5.590		
$nex (+)$	-2.002	-2.469		
$x$			1.000	
$yw (+)$			0.836	0.853
$rpx (-)$			-0.546	-3.557
$ulc (-)$			-2.036	-5.138
<b>Trend</b>	-0.120	-8.57		
<b>Intercept</b>	-49.026		0.192	0.082
Log likelihood		218.218		210.347
Akaike information criterion (AIC)		-16.565		-16.604

Schwarz criterion (BIC)	-14.780		-14.814
Hannan-Quinn criterion (HQC)	-16.147		-16.216

Note: In the brackets are shown expected signs of the coefficients.

The long-run equilibrium relations are:

$$m = -49.026 + 6.735y - 2.038rpm - 2.002nex - 0.12trend;$$

$$x = 0.192 + 0.836yw - 0.546rpx - 2.036ulc.$$

The long-run relationship of exports with respect to unit labor costs is elastic, whereas relative prices are inelastic. Meanwhile exports remain unaffected by world income. Table 4 suggests that exports decreases in unit labor costs and relative prices. The long-run elasticity of exports with respect to world income is 0.84 and with respect to relative price and the unit labor costs is -0.54 and -2.04 accordingly.

Price elasticity is high enough, therefore, the Marshall-Lerner condition is satisfied. This is due to the fact that sum of absolute values of import and export own prices elasticity add up to more than one. Our long-run approach determines the existence of the Marshall-Lerner condition that lends support for the notion that devaluations of the Bulgarian lev could improve Bulgarian trade balance.

#### *Estimation of error-correction models (ESM)*

Once a cointegration relationship is established, then an ECM can be estimated to determine the short-run dynamic behavior of Bulgarian imports and exports. According to Engle and Granger (1987), cointegrated variables must have a vector error-correction models (VECM) representation. The major advantage of the VECM representation is that it avoids problems of spurious correlation between dependant and independent variables and makes use of any short- and long-run information on data. Table 5 presents the Granger-causality results in the VECM framework. The lag length for each variable and the sequence in which variables are entered in the VECM were selected using Akaike information (AIC), Schwartz Bayesian (BIC) and Hannan-Quinn (HQC) criterion respectively.

Following Hendry's (1995) general-to-specific modeling approach, we first include 4 lags of all variables and 1 lag of the error correction term (EC), and then gradually eliminate the insignificant variables. Specification of general error correction models is as follows:

$$\Delta m_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^n \beta_{1i} \Delta m_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_{2i} \Delta y_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_{3i} \Delta rpm_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_{4i} \Delta nex_{t-i} + \beta_5 EC_{t-1} + \varepsilon_t; \quad (7)$$

$$\Delta x_t = \sum_{i=1}^n \beta'_{1i} \Delta x_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta'_{2i} \Delta yw_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta'_{3i} \Delta rpx_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta'_{4i} \Delta ulc_{t-i} + \beta_5 EC_{t-1} + \varepsilon'_t. \quad (8)$$

After experimenting with the general form of ECM, the following ECMs are found to fit data best (Table 5). The symbol  $\Delta$  is the first difference operator and the regressor  $EC_{t-1}$  corresponds to the one period lagged error-correction term. The  $EC_{t-1}$  term carries the theoretically predicted sign and is significant at the 1% level in both models. This suggests the validity of a long-run equilibrium relationship among the variables in tested equations. With the dynamic specification of the model, the short-run dynamics are influenced by the deviation from the long-run relationship as capture by  $EC_{t-1}$ .

Table 5. Estimated error-correction models

Import-demand equation				Export-supply equation			
Variables	Parameter estimates	t-ratio	Sign.	Variables	Parameter estimates	t-ratio	Sign.
Dependant variable: $\Delta m$				Dependant variable: $\Delta x$			
<i>Intercept</i>	19.468	5.426	*** <sup>a</sup>	$\Delta x_{t-1}$	0.432	2.600	***
$\Delta m_{t-1}$	-0.674	-5.592	***	$\Delta yw_{t-2}$	1.161	1.871	**
$\Delta y_{t-1}$	1.615	6.772	***	$\Delta yw_{t-3}$	2.299	3.130	***
$\Delta y_{t-2}$	0.906	3.442	***	$\Delta ulc_{t-1}$	-0.934	-3.624	***
$\Delta rpm_{t-2}$	0.471	2.352	**	$\Delta ulc_{t-2}$	-0.610	-3.917	***
$EC_{t-1}$	-0.397	-5.405	***	$EC_{t-1}$	-0.745	-5.493	***
<i>Adj. R-squared</i>	0.936			<i>Adj. R-squared</i>	0.709		
<i>F-statistic</i>	62.335			<i>F-statistic</i>	10.746		
<i>Akaike AIC</i>	-3.474			<i>Akaike AIC</i>	-3.398		
<i>Schwarz SC</i>	-3.177			<i>Schwarz SC</i>	-3.099		
<i>Durbin-Watson statistic</i>	2.198			<i>Durbin-Watson statistic</i>	2.657		
<i>LMF</i>	0.925 (0.498)			<i>LMF</i>	2.068 (0.189)		
<i>Jarque-Bera</i>	2.715 (0.257)			<i>Jarque-Bera</i>	2.794 (0.247)		
<i>White (No Cross Terms)</i>	113.92 (0.161)			<i>White (No Cross Terms)</i>	135.498 (0.158)		
<i>ARCH [1],[2]</i>	0.80 (0.44), -1.61 (0.13)			<i>ARCH [1],[2]</i>	0.41 (0.68), 0.59 (0.57)		
<i>ARCH [3],[4]</i>	0.63 (0.54), -1.35 (0.20)			<i>ARCH [3],[4]</i>	-0.05 (0.96), -0.90 (0.39)		
<i>Doornik-Hansen</i>	4.989 (0.759)			<i>Doornik-Hansen</i>	11.330 (0.84)		

<sup>a</sup> Three (two) asterisks indicate the significance levels at 1 percent (5 percent) respectively.

( ) is p-value

The equations are well determined, as can be seen from the results of specifications tests reported in the lower part of the Table. Diagnostic test statistics show no evidence of misspecification of functional form, no serial correlation, nor any problem of heteroscedasticity and no problem of non-normality in residuals. The Breusch-Godfrey LMF test rejects the presence of serial correlation up to fourth order. The Jarque-Bera statistic and Doornik-Hansen Chi-square statistic confirm normality of residuals. ARCH test and White test reject first, second, third and fourth order heteroscedasticity in the disturbance term at one per cent significant level. In the above estimated imports model intercept, volume of import (lagged one quarter), real GDP (lagged two quarters) and relative price (lagged two quarters) have emerged as the major determinants of the import-demand function of Bulgaria. Surprisingly, the aggregate import volume in short-run is found to be (positively) price inelastic, the coefficient estimate being 0.471. The value of income elasticity of demand for imports lagged one and two quarters (i.e. cumulative coefficient) is greater than unity, implying that the demand for imports increases more than proportionately to the increase in real GDP.

In the exports model, volume of export (lagged one quarter), world income (lagged two and three quarters) and unit labor costs (lagged one and two quarters) have all emerged as significant determinants of the aggregate export-supply function for Bulgaria. The value of world income elasticity of supply of exports lagged two and three quarters is greater than unity, therefore in short run Bulgarian exports increase more than proportionately to the increase in world income. Our estimates suggest a high negative elasticity of export to the unit labor costs.



The speed of adjustment (measured by the coefficient of the  $EC_{t-1}$  term) is quite rapid, and 39.7 % of imports disequilibrium and 74.5 % of export disequilibrium are eliminated in one quarter. These results indicate that the adjustment of aggregate imports and exports to any change in the right side variables of the model does not take a long time to return to equilibrium.

### 5. Summary and conclusions

In our empirical analysis of the aggregate import-demand and the export-supply functions for Bulgaria, cointegration and error correction modeling approaches have been used. The results reveal that the real volume of import demanded and its determinants namely relative prices, real domestic GDP and nominal exchange rate, as well the volume of export supplied and its determinants namely world income, relative prices and unit labor costs are cointegrated. We have determined a unique equilibrium relationship in both models. The determinants domestic GDP, relative prices and nominal exchange rate in the import model and unit labor costs in export model found to be elastic, relative export prices – inelastic, and world income - insignificant in long run.

In the estimated ECM, volume of import (lagged one quarter), real GDP (lagged two quarters), and relative price (lagged two quarters) have emerged as the major determinants of the import-demand function of Bulgaria. Only domestic GDP (lagged one quarter) is elastic in short run. On the other side, volume of export (lagged one quarter), world income (lagged two and three quarters) and unit labor costs (lagged one and two quarters) have all emerged as significant determinants of the aggregate export-supply function for Bulgaria. World income variables lagged two and three quarters are elastic in short run. The estimated coefficients of the error correction term (-0.397 and -0.745 respectively) indicate a high speed of adjustment to equilibrium.

Our econometric estimates of the aggregate import-demand function suggest that Bulgarian import is positively correlated with the relative import changes lagged two quarters (0.471). The value of income elasticity of demand for imports lagged one and two quarters is 1.615 and 0.906 respectively. Thus, income elasticity is greater than price elasticity of demand for imports. Bulgarian export is positive correlated with world income (lagged two and three quarters), but negatively connected with unit labor costs (lagged one and two quarters). However, world income elasticity is greater than unit labor elasticity, what is meaning that the increase of world income could be a strong stimulus for Bulgarian exports growth. The results indicate also that Marshall-Lerner condition is easily to be satisfied for Bulgarian case, denoting devaluation is appropriate to correct the trade imbalance.

## APPENDIX

### *Data definition and source*

All data are quarterly over 2001:I – 2007:I period and collected from the following sources:

- a. International Financial Statistics of the International Monetary Fund, various issues.
- b. Bulgarian National Statistical Institute.

### *Variables:*

M = import volume. Nominal imports are deflated by import price index (2000=100) to obtain this measure. All data are from source b.

Y = real domestic GDP. Nominal GDP are deflated by the domestic price level (CPI, 2000=100). All data are from source a.

PM = index of unit value of imports, 2000 =100, source b.

PD = index of domestic price level measured by CPI, 2000=100, source a.

NEX = index of nominal effective exchange rate, 2000=100, source b.

X = export volume. Nominal exports are deflated by export price index (2000=100) to obtain this measure. All data are from source b.

YW= world income. This variable is proxied by the index of industrial production in Industrial countries. Data are from source a.

PX = index of unit value of exports, 2000=100, source b.

PXW = export unit value index (2000=100) of the IMF's "industrial countries" aggregate. Data are from source a.

ULC = seasonally unadjusted unit labor costs index, 2000=100, source b.

## РЕЗЮМЕ

В статье рассматривается коинтеграционный анализ внешней торговли Республики Болгария.

## РЕЗЮМЕ

У статті розглядається коінтеграційний аналіз зовнішньої торгівлі Республіки Болгарія.

## REFERENCES:

1. Ahmed, N. (2000) Export response to trade liberalization in Bangladesh: a cointegration analysis, *Applied Economics*, 32, 1077-84.
2. Aurangzeb, A., Stengos, T. and Mohammad, A. (2005) Short-run and long-run Effects of Exchange Rate Volatility on the Volume of Exports: A Case Study for Pakistan, *International Journal of Business and Economics*, 4(3), 209-22.
3. Aydın, F., Çıplak, U. and Yücel, M. (2004) *Export Supply and Import Demand Models for the Turkish Economy*, The Central Bank of the Republic of Turkey, Research Department, Working Paper No: 04/09. Ankara, Turkey.
4. Bahmani-Oskooee, M. (1986) Determinants of International Trade Flows: The case of Developing Countries, *Journal of Development Economics*, January-February, 107-123.
5. Bahmani-Oskooee, M. (1998) Cointegration approach to estimate the long-run trade elasticities in LDCs, *International Economic Journal*, 12(3), 89-96.
6. Bahmani-Oskooee, M. and Niroomand, F. (1998) Long-run Price Elasticities and the Marshall-Lerner Condition Revisited, *Economics Letters*, 61(1), 101-109.
7. Belessiotis, T. and Carone, G. (1997) *A dynamic analysis of France's external trade: Determinants of merchandise imports and exports and their role in the trade surplus of the 1990*, ECONOMIC PAPERS No. 122, European Commission, Brussels.
8. Carone, G. (1996) Modeling the US Demand for imports through cointegration and error correction, *Journal of Policy Modeling*, 18(1), 1-48.
9. Clarida, R. (1991) *Co-integration, Aggregate Consumption, and the Demand for Imports*, Columbia University.
10. Dutta, D. and Ahmed, N. (2004) An aggregate import demand function for India: a cointegration analysis, *Applied Economics Letters*, 11, 607-13.
11. Engle, R.F. and Granger, C.W.J. (1987) Cointegration and error correction: Representation, estimation and testing, *Econometrica*, 55, 251-76.

12. Goldstein, M. and Khan, M. (1985) Income and Price Effects in Foreign Trade. In *Handbook of International Economics, Vol. 2* (Jones, R. and Kenen, P. Ed.). Amsterdam and New York, North-Holland, Elsevier, 1041-1105.
13. Harris, R. (1995) *Using Cointegration Analysis in Econometric Modelling*, Prentice Hall/Harvester Wheatsheaf.
14. Hendry, D. (1995) *Dynamic Econometrics*, Oxford University Press, Oxford.
15. Hooper, P. and Marques, J. (1995) Exchange Rates, Prices, and External Adjustment in the United States and Japan, in *Understanding Global Interdependence* (Kenen, P., Ed), Princeton University Press.
16. Houthakker, H. and Magee, S. (1969) Income and price elasticities in world trade, *Review of Economics and Statistics*, 41, 11-25.
17. Johansen, S. (1988) Statistical analysis of cointegrating vectors, *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12, 231-54.
18. Johansen, S. (1991) Estimation and hypothesis testing of cointegration vectors in Gaussian vector autoregressive models, *Econometrica*, 59, 1551-80.
19. Johansen, S. and Juselius, K. (1990) Maximum likelihood estimation and inference on cointegration with applications to the demand for money, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 52, 169-210.
20. Johansen, S. and Juselius, K. (1992) Testing structural hypothesis in a multivariate cointegration analysis of the PPP and the UIP for UK, *Journal of Econometrics*, 53, 211-44.
21. Johansen, S. and Juselius, K. (1994) Identification of the long-run and the short-run structure: an application to the ISLM model, *Journal of Econometrics*, 63, 7-36.
22. Khan, M.S. (1974) Import and Export Demand in Developing Countries, *IMF Staff Papers*, 21: 678-93.
23. Kwiatkowski, D., Phillips, P. C. B., Schmidt, P. and Shin, Y. (1992) Testing the Null of Stationarity Against the Alternative of a Unit Root: How Sure Are We That Economic Time Series Have a Unit Root?, *Journal of Econometrics*, 54, pp. 159-78.
24. Mayes, G. *Application of Econometrics*. Prentice Hall, Inc., 1981.
25. Osterwald-Lenum, M. (1992) A note with quantiles of the asymptotic distribution of the ML cointegration rank test statistics, *Oxford Bulletin of Econometrics and Statistics*, 54, 461-72.
26. Schwert, G.W. (1989) Tests for unit roots: A Monte Carlo investigation, *Journal of Business and Economic Statistics*, 7, 147-59.
27. Warner, D. and Kreinin, M. (1983) Determinants of International Trade Flows, *The Review of Economics and Statistics*, 65, 96-104.

Надійшла до редакції 23.10.2007 року

УДК 338.5

## УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЦЕНОВОГО УПРАВЛЕНИЯ КАК СОСТАВЛЯЮЩЕЙ СИСТЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОВАРА И ПРЕДПРИЯТИЯ

*Корж М.В.*, к.э.н., доцент ДГМА

**Постановка проблемы.** В современных условиях быстрого развития рыночных отношений, сопровождающегося обострением конкуренции, развитие и совершенствование системы управления конкурентоспособностью промышленного предприятия приобретает все большее значение. Наряду с максимизацией прибыли сегодня первостепенное значение имеет завоевание рынка и обеспечение конкурентных преимуществ на нем. В настоящее время обеспечение конкурентоспособности фирмы в целом – это не только выпуск высококачественной и нужной продукции потребителям, востребованной на рынке, что также неотъемлемая составляющая, но и формирование позитивного имиджа предприятия, долгосрочной лояльности клиентов и удержания их, обеспечение отлаженности бизнес процессов и т.д. Это можно осуществить за счет повышения эффективности управленческого учета, финансового менеджмента на предприятии, конкурентоспособности его кадрового состава, а также внедрения на предприятии ценового управления. Последнее должно представлять собой систему, включающую в себя не только эффективный выбор метода и стратегии ценообразования, но и механизм управления конкурентной ситуацией на рынке путем использования сбалансированных показателей.

**Анализ последних исследований и публикаций.** В современном менеджменте для эффективного управления стратегией в качестве рычага обеспечения мониторинга предпринимаемых стратегических инициатив в различных направлениях деятельности используется система сбалансированных показателей [1].

В результате использования данного подхода деятельность компании становится более прозрачной и управляемой.

Кроме того, авторы [1], [2], [3], [4] выделяют еще одну весомую причину, побуждающую компании к внедрять систему сбалансированных показателей, это растущий интерес со стороны внешних кредиторов и инвесторов к информации дающей представление и позволяющей сделать оценку будущего потенциала компании. Оценка эффективности, основанная на нефинансовых показателях, таких как удовлетворенность клиентов или скорость, с которой новые продукты выводятся на рынок, будут иметь чрезвычайную полезность для инвесторов и инвестиционных аналитиков. Компании должны отражать данную информацию для обеспечения полного представления о характере операций предприятия.

Система сбалансированных показателей является мощным инструментом реализации стратегических планов, интегрирующий и задающий цели для других подсистем управления. Низкий же уровень практической реализации ССП как системы управления на Украине обусловлен тем, что у нас просто еще не сложилась необходимая культура производственных отношений и наблюдается недостаточное понимание потенциала данной технологии. Но для украинского бизнеса это чрезвычайно прогрессивная и эффективная система, и чем дальше, тем данный инструментальный будет все более актуальным для Украины [23].

*Целью данной статьи является* разработка и внедрения системы использования сбалансированных показателей в управления ценообразованием промышленного предприятия и оценить ее эффективность в управлении его конкурентоспособностью.

**Результаты исследования.** В сформированной в это время ситуации на Украине неминуемая острая конкуренция производителей, которые используют разные маркетинговые действия, направленные на сбыт продукции, применение которых, немислимо без проводки объективного анализа конкурентоспособности предлагаемой рынка продукции. Для этого недостаточно определить только уровень качества товара, который есть для потребителя к определенному моменту обязательной характеристикой, хотя еще не гарантирующее приобретение товарной единицы. Конкурентоспособным оказывается тот продукт, который удовлетворяет потребности покупателя оптимальным чином при максимальном соответствии цены и качества. Поэтому вопрос ценообразования сегодня есть не менее важному, чем вопрос качества и проблемой его решения занимаются не только отечественные производственные предприятия, но и специалисты других областей. Маркетинговая служба предприятия имеет непосредственное отношение к определению цены на продукцию. Проблема выбора оптимальной цены, а тем паче, оптимальной ценовой политики, охватывает довольно широкий круг вопросов.

Суть маркетинговой ценовой политики заключается в том, чтобы устанавливать такие цены и так ими варьировать, чтобы занять постоянное положение на рынке, владея максимальной его долей и обеспечить наибольший объем прибыли, а также решать стратегические и оперативные задачи. В связи с этим, вопросу установления взаимосвязи между уровнем цены и объемами продаж отводится большое внимание в современном маркетинге, который ставит цель не установления максимального уровня цены, а выбор оптимального значения, которое даст максимальную прибыль предприятию. Таким образом, методологической предпосылкой определения оптимальной цены на товар есть анализ как основного фактора - прогнозируемый объем реализации продукции.

Исходя из того, что систему сбалансированных показателей можно применять в любой сфере деятельности предприятия, то используем ее для управления процессами ценообразования на промышленную продукцию (рисунок 1).

Одними из взаимосвязанных стратегических целей, касающихся ценообразования, следует отметить цель составляющей «Финансы»: «F1-1: Достичь желаемого годового объема продаж», «F2-1: Обеспечить минимальную рентабельность на необходимом уровне»; составляющей «Клиенты»: «С2: Повысить ценность для клиентов», «С2-1: Обеспечить конкурентные цены». Другие стратегические цели также связаны с процессом ценообразования.

Предложенная схема на рисунке 1 таким образом демонстрирует влияние нефинансовых факторов на процесс ценообразования. Рекомендуемые показатели и мероприятия по управлению ценообразованием при использовании системы сбалансированных показателей представлены в таблице 1.

В рамках этой программы необходимо создать базу данных, в которых будет содержаться и непрерывно обновляться информация о заказчиках, а также о тех предприятиях, которые являются потенциальными заказчиками продукции. В базе данных должна содержаться следующая информация: наименование предприятия, организационная форма; юридический адрес; информация, о продукции, выпускаемой предприятием (ассортимент, стоимость, условия поставок); целевые рынки предприятия, сферы интересов; годовой товарооборот; информация о собственнике предприятия; информация о руководстве организации, контактная информация;

информация о структуре предприятия, его подразделениях, контактная информация; прочая возможная контактная информация (отдел закупок, технические и обслуживающие отделы и пр.); информация об используемых технологических процессах и оборудовании (условия и особенности технологического процесса, разработчик, изготовитель, поставщик, технико-экономические характеристики, дата поставки и срок службы оборудования); поставщики сырья, материалов, энергоресурсов и комплектующих; инвестиционные и инновационные процессы на предприятии (планы, объемы и сроки инвестиций); информация о поставках оборудования производства предприятия-изготовителя с описанием особенностей, специфики, «узких мест» поставляемого оборудования; отзывы об использовании оборудования.

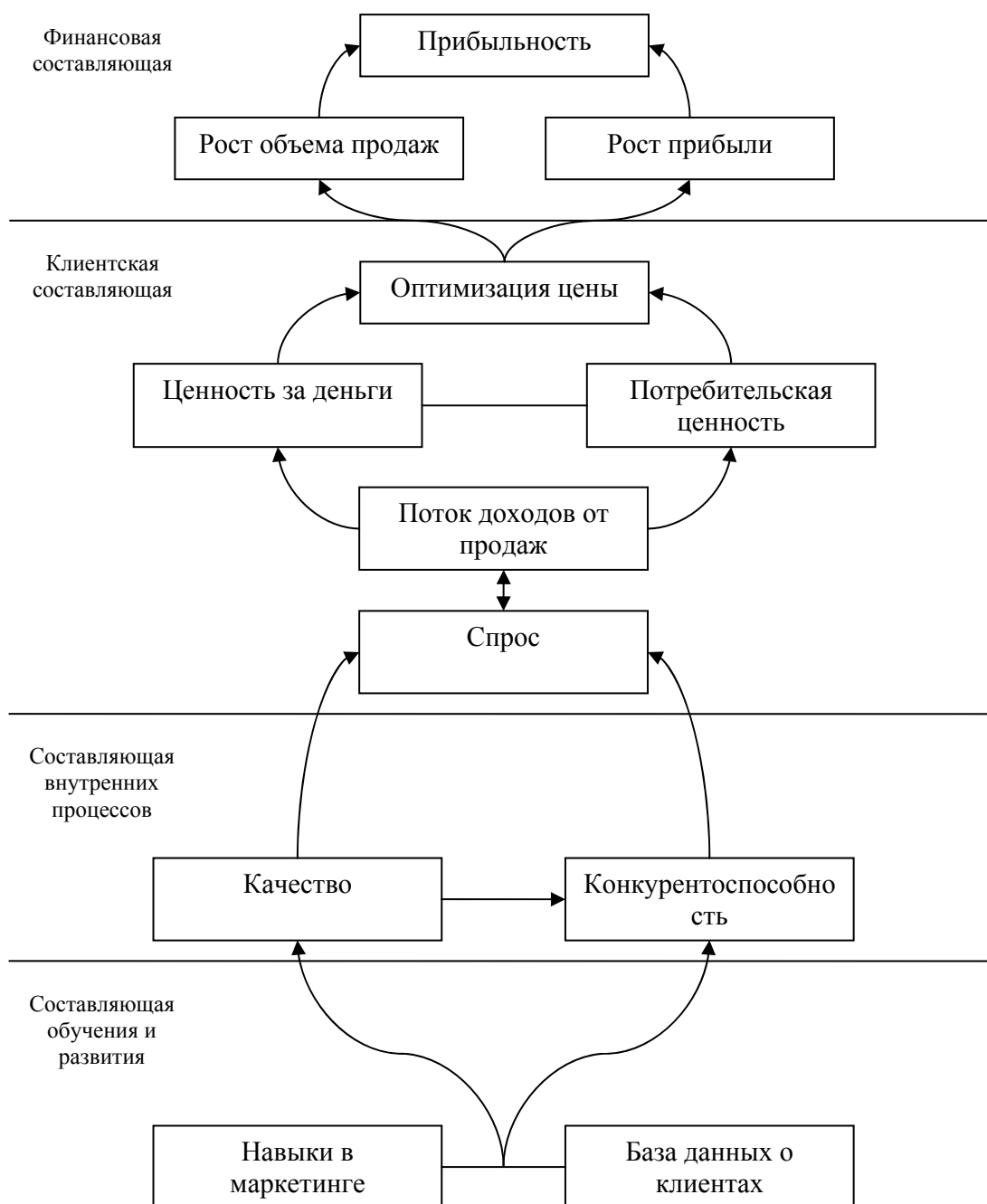


Рисунок 1 – Предлагаемая система управления ценообразованием

Таблиця 1

Показатели, задачи и программы действий

	Цель	Показатель	Задача	Программа действий
Финансы	Рост рынка	Рост объема продаж	Обеспечить прогнозируемый объем продаж за планируемый период	Управление конкурентоспособностью товара
	Рост прибыльности	Рост прибыли	Обеспечить минимальную рентабельность	Управление производством
Клиенты	Оптимизация цены	Соотношение фактической и потребительской стоимости	Обеспечить 100% соответствия осязаемой и фактической стоимости	Гибкая система ценообразования
	Потребительская ценность	Опрос клиентской базы	Обратная связь со 100% клиентов	Программа анализа ценности для клиента
	Ценность за деньги	Снижение себестоимости	Обеспечить ежегодное снижение себестоимости по программе управления затратами	Программа управления стоимостью
	Максимальное сохранение клиентской базы	Потенциальный доход от продаж	Превышение на 60 % в целевых сегментах рынка	Программа анализа рынков сбыта
	Спрос	Повышение спроса	Обеспечить двукратное увеличение спроса	Программа формирования спроса и стимулирования сбыта
Внутренние процессы	Конкурентоспособность	Уровень конкурентоспособности	Более 100 %	Программа управления конкурентоспособностью
	Качество	Выполнение требований по качеству АСУТП	Обеспечить 100% качества	Система управления качеством
Обучение и развитие	Развитие знаний и навыков в маркетинге	Процент доступных стратегических знаний и навыков	Довести до 100% в планируемом периоде	Программы обучения маркетингу и сбыту
	Создание базы данных о клиентах	Процент клиентов, о которых имеется необходимая информация	Довести до 80% в планируемом периоде	Информационная программа для базы данных о клиентах

Кроме того в базе данных должна содержаться информация о всех имевших место контактах, их содержании (протоколы, заключения, отчеты), а также отзывов сотрудников, осуществлявших контакт. Такая база данных будет служить для составления «портрета клиента», принятия решений о дальнейшем взаимодействии с заказчиками и совершенствовать стратегию предприятия. Эти мероприятия позволят достичь наиболее полного соответствия выпускаемой продукции требованиям клиента. Об уровне качества можно судить по уменьшению количества или полному отсутствию замечаний со стороны клиента, доработок в процессе производственного процесса, соответствие последним мировым достижениям в области, степени внедрения идей клиента в поставляемую продукцию.

Для эффективной деятельности на рынке и успешного развития предприятия, необходимо оценивать потенциальный доход, который предприятие получит в результате возможного заключения контракта, освоения рынка, расширения производства и т.п. Величина потенциального дохода и его соотношение с реальным доходом позволит оценить перспективы деятельности предприятия и построить оптимальную стратегию в сфере взаимодействия с клиентами, ценообразования и совершенствования производства. Необходимо также отметить, что использование величины потенциального дохода многостороннего подхода. С одной стороны реальные доходы предприятия должны стремиться к потенциальным, что представляет собой процесс развития. Для повышения эффективности процесса управления стоимостью предлагается использование функционально-стоимостного анализа (ФСА). Использование ФСА позволит судить о продукции как о системе, выполняющие определенные функции, имеющие определенную стоимость. анализ функционально-стоимостной диаграммы позволит перераспределить ресурсы на создание продукции для повышения ее совокупной стоимости.

Главная цель любой организации, ориентированной на рынок, - создание ценностей для своих заказчиков. Значимость деятельности фирмы для заказчиков фактически определяет ее конкурентоспособность. Именно это понимание стало сегодня одним из ключевых в практике менеджмента. Доказательством служит то, что в литературе по менеджменту рынка и TQM все больше места отводится вопросам постоянного повышения потребительской ценности результатов деловой активности фирмы.

**Выводы.** Предложенная схема управления ценообразованием и мероприятия, перечисленные в таблице 1 взаимосвязанные между собой, направлены на достижение стратегических целей предприятия, а также сделает возможным контроль в реальном времени состояние выполнения стратегии. На данном этапе благодаря применению системы сбалансированных показателей предприятие имеет возможность подойти к процессу ценообразования не только на основании собственных издержек, а в дополнение к этому на основании уровня потребительской (ощутимой) ценности, тенденции спроса и других нефинансовых показателях. В результате анализа вышеперечисленных факторов появится возможность скорректировать стоимость производимого оборудования с целью увеличения прибыли.

## РЕЗЮМЕ

У статті розглянуте застосування збалансованих показників до формування системи керування ціноутворенням на машини та обладнання на промисловому підприємстві.

## SUMMARY

In the article the management of price is considered on machines and equipment of the industrial setting with the use of Balanced Scorecard.



**СПИСОК ДЖЕРЕЛ:**

1. Толкач В. Balanced Scorecard – взгляд в будущее. <http://www.intalev.ru/?id=4086>
2. Роберт С. Каплан, Дэйвид П. Нортон. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию. /Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003 – 428 с.
3. Универсальная система показателей деятельности: Как достигать результатов, сохраняя целостность /Хьюберт К. Рамперсад; Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 352 с.
4. Внедрение сбалансированной системы показателей/ Horvath & Partners; Пер. с нем. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 478 с. — (Серия «Модели менеджмента ведущих корпораций»)

*Надійшла до редакції 10.11.2007 року*

УДК 620.91:33 (477)

**ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ  
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

*Світалка В.П.*, доцент кафедри економіки підприємства Полтавський університет споживчої кооперації України

**I. Постановка задачі.**

На сьогоднішній день функціонування економіки України критичним чином залежить від ступеня її забезпеченості паливно-енергетичними ресурсами, які виступають найбільш важливим та універсальним фактором, здатним гарантувати стабільне функціонування економіки. Забезпеченість паливно-енергетичними ресурсами власного видобутку чи виробництва є однією з головних передумов національної економічної незалежності, а відповідно, і безпеки.

На сьогоднішній день потреба у енергоносіях в Україні за рахунок власного виробництва забезпечується тільки на 60-70%, в тому числі у вугіллі – на 70-80%, у газі – на 20% та у нафті – лише на 8%. Вартість щорічного імпорту енергоносіїв вуглеводневого походження становить для нашої держави 15 млрд. доларів США, або майже половину державного бюджету.

Протягом останніх 30 років - з 1975 року по 2005 рік – обсяг видобутку кам'яного та бурого вугілля скоротився з 215,7 млн. т до 80 млн. т, нафти та газового конденсату - з 12,8 млн. т до 4 млн. т, а видобуток газу зменшився з 68,7 млрд. м<sup>3</sup> до 19 млрд. м<sup>3</sup>. Падіння видобутку енергоносіїв є закономірним результатом виснаження вугільних та нафтогазових родовищ. Видобуток вугілля в останнє десятиріччя підтримується на стабільному рівні (рис. 1), однак постійно збільшується його собівартість.

Щодо електроенергії, то максимальне її виробництво в Україні було досягнуто в 1990 році, коли було вироблено 296 млрд. кВт · год. електроенергії на теплових електростанціях. До початку приватизації в 1997 році виробництво електроенергії скоротилося до 40% від рівня 1990 року, а втрати в мережах загального користування досягли 20%. З того часу і до сьогоднішнього дня обсяг виробництва електроенергії в Україні лише досяг рівня 1975 року (рис. 2). Теплові електростанції мають застарілі виробничі фонди і на теперішній час 92% теплових електростанцій відпрацювали свій

ресурс, а їх модернізація потребує, як мінімум, 13 млрд. доларів.

Коефіцієнт корисної дії (ККД) українських теплоелектростанцій складає близько 30%, в той час як аналогічний показник європейський країн становить не менше 40%. Іншими словами, приблизно 25% вугілля ми спалюємо даремно, незворотно забруднюючи при цьому оточуюче середовище продуктами його згоряння (в Україні 94% енергії теплової енергогенерації виробляється з вугілля).

На сьогоднішній день у власності держави перебувають 135 шахт, з яких лише 18-20 є рентабельними, решта з них не можуть працювати без державної підтримки. Державна підтримка нерентабельних вугільних підприємств змушує всю Україну фактично утримувати підприємства двох регіонів країни, що не можна вважати ані справедливим, ані економічно доцільним.

З року в рік скорочується кількість вугільних покладів, які вводяться в експлуатацію. Так, за перші 11 місяців 2007 року в експлуатацію було введено всього 124 лави, з них комплексно механізованими є лише 80. Тобто, незважаючи на щорічне збільшення обсягів фінансування на утримання вугільної галузі з державного бюджету, віддача цієї галузі для національної економіки, її вклад у загальноукраїнський добробут невпинно падає.

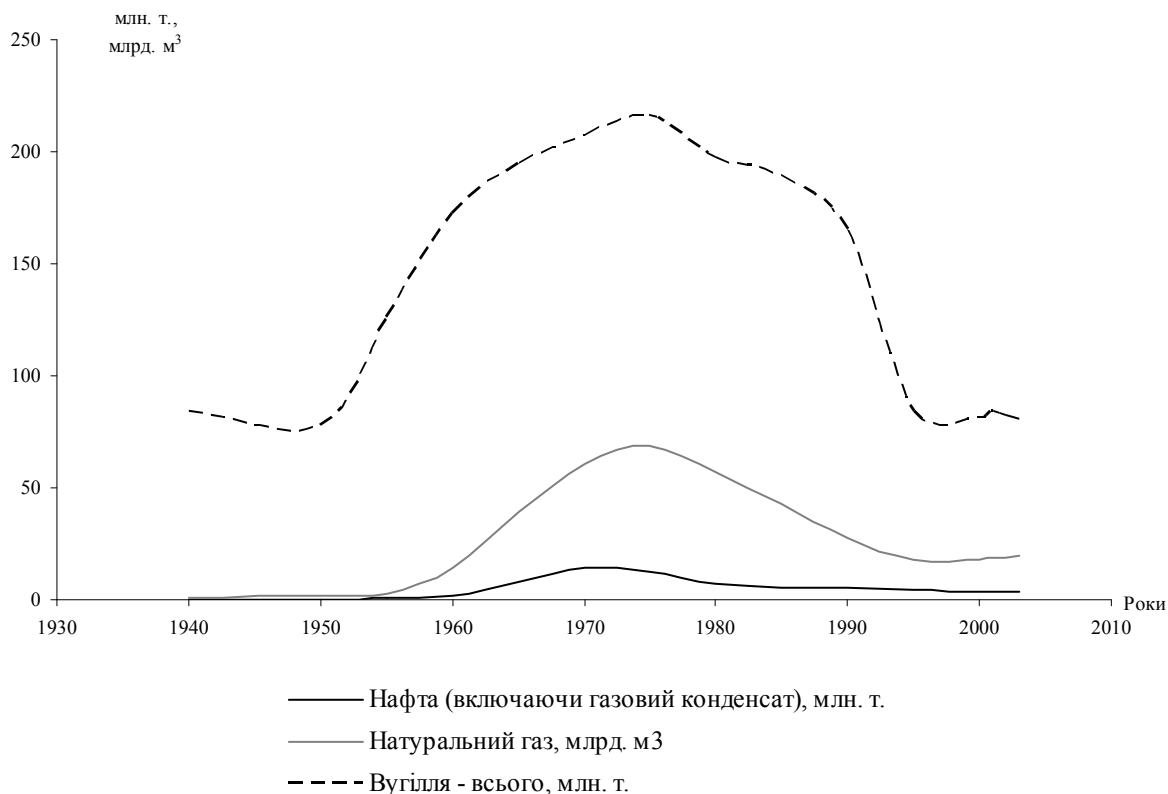


Рисунок 1. Обсяги видобутку паливно-енергетичних ресурсів на території України

Відновлення приватизації в енергетиці неминує призведе до появи нових вертикально інтегрованих компаній, які об'єднують весь технологічний цикл від видобутку та збагачення вугілля до генерації та поставки електроенергії. Так у 2006 році єдина створена в Україні вертикально інтегрована компанія в енергетиці - Донбаська паливно-енергетична компанія ТОВ „Східенерго”, яка включає в себе три теплоелектростанції, збільшила виробництво електроенергії на 21,4%, порівняно із аналогічним періодом 2005 року. За той же період ТЕС державної форми власності, які

знаходяться у підпорядкуванні Міністерства палива та енергетики України, збільшили виробництво електроенергії тільки на 4%. При цьому частка використання природного газу в приватній компанії „Східенерго” мінімальна і становить у 2005 році 1,3%. У державних енергокомпаніях частка спожитого газу на теплоелектростанціях становить 15-20%.

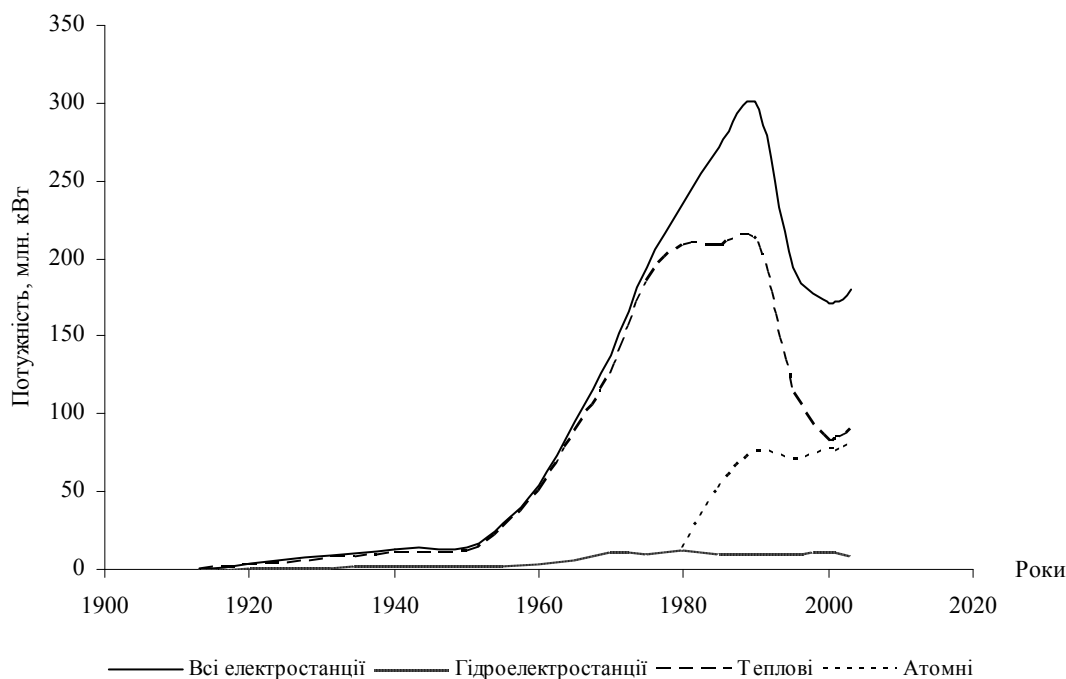


Рисунок 2. Обсяги виробництва електроенергії на території України за останні 100 років.

Централізована економіка України, як спадок СРСР, має один найвищих рівнів енергоспоживання у світі. На сьогодні рівень енергозатрат в Україні залишається такий великий, що його незмінність виступає гальмом економічного зростання, а, значить, і добробуту населення. Разом з тим, наша держава, з її природним дефіцитом енергоносіїв, має високу імпорتنу залежність внутрішніх цін на паливно-енергетичні ресурси від світових цін на них. Через свою цінову політику на енергоносії (у вигляді тарифів) держава безпосередньо впливає на фінансовий стан виробників і споживачів.

Недостаток прибутку, а, відповідно, і коштів на інвестиції гальмує розвиток енергетичних підприємств. Тому жорстке регулювання цін на енергоносії повинна супроводжувати більш гнучка податкова політика. Інакше енергетика не в змозі буде належним чином забезпечувати розвиток народного господарства. Це доведено досвідом багатьох країн, так, наприклад, кризове збільшення цін на нафту в 1973 і 1982 роках в США призвело до незворотного скорочення виробництва енергоємної продукції на території США.

#### II. Мета досліджень.

Виникає задача прогнозування на державному рівні наслідків впливу зростання цін на енергоносії на макроекономічні показники розвитку економіки і соціальної сфери, тобто необхідно розробити методіку розрахунку прогнозного впливу цін на енергоносії на розвиток народного господарства держави.

#### III. Результати досліджень.

Кількісна оцінка зростання цін енергоносіїв на макроекономічні показники

свідчить, що зростання тарифів на електроенергію в 2 рази викликає зниження макроекономічних показників ВВП на 10%, фондів споживання – на 13%, інвестиційних ресурсів – на 6%, а вартість споживчих цін – на 9% [3]. Наслідком цього є зниження реального доходу підприємств, населення та бюджету держави, а також зменшення ресурсів для інвестицій та скорочення кінцевого попиту на товари і послуги. Під впливом цих тенденцій уповільнюється розвиток виробничої сфери та гальмується зростання ВВП в цілому.

При відсутності інвестицій держави приватизація – це єдиний шлях, який спонукає інвесторів до оновлення виробничих фондів та впровадження інноваційних сучасних технологій збагачення вугілля (основного енергетичного ресурсу України) та його максимально ефективного використання при виробництві електроенергії.

Існуючі на сьогоднішній день тенденції залежності між електроємністю ВВП (об'єм всієї використаної електроенергії, поділений на ВВП) та залежності між електроємністю промисловості (обсяг споживання енергії в промисловості на одиницю додаткового продукту в промисловості) і цінами на електроенергію в країнах з перехідною економікою свідчить про стабільне скорочення енергоспоживання при зростанні тарифів на електроенергію. Для України ця залежність приведена в табл. 1 та на рис. 3.

Таблиця 1

Показники валового внутрішнього продукту, виробництва та споживання електроенергії

Роки	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Валовий внутрішній продукт, млн. грн.	81519	93365	102593	130442	170070	201927	225810	264165
Виробництво електроенергії, млрд. кВт·год	183	178	172,8	172,1	171,4	173	173,7	180,4
Питома енергоємність ВВП, кВт·год/грн.	2,24	1,91	1,68	1,32	1,01	0,86	0,77	0,68

Дослідженнями [1] показано, що в країнах, що розвиваються, і країнах з перехідною економікою, для яких характерні низькі тарифи на електроенергію для населення на відміну від виробництва, вкладення інвестицій в енергозбереження на початковому етапі є більш ефективним, порівняно із економічно високорозвинутими країнами, де питома енергоємність виробництва низька, а тарифи на електроенергію високі.

Енерговитрати на одиницю продукції тим нижчі, чим вище ступінь запровадження нових високотехнологічних виробництв, які дають змогу скоротити споживання енергоносіїв при виробництві енергії. З іншого боку, збільшення цін на електроенергію змушує користувачів оптимізувати енергоспоживання. Тим самим досягається рівновага між виробництвом та споживанням у всіх сучасних ринкових економіках.

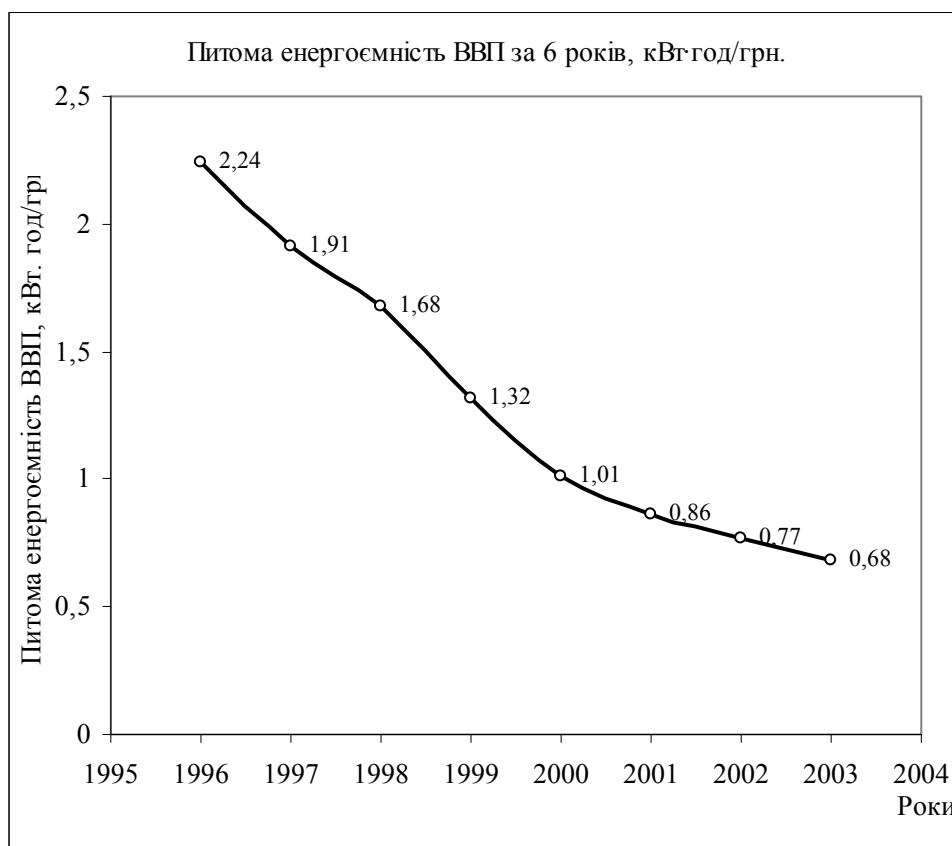


Рис. 3. Тенденція зміни енергоємності в економіці України

Впровадженню сучасних підходів до оптимізації енергоспоживання в нашій державі перешкоджає анахронічна практика прямого бюджетного субсидування нерентабельного виробництва вугільної промисловості, що аж ніяк не стимулює впровадження енергозберігаючих систем і розвиток відтворюваних джерел.

На сьогоднішній день у державі не існує продуманої енергетичної політики, в рамках якої можна було б правильно розставити пріоритети щодо інвестицій, ефективності використання природних ресурсів та допустимої безпеки з точки зору суспільства. Остання включає в себе вплив на екологію за рахунок у вигляді відходів паливної енергетики, викидів у атмосферу та затрат на їх утилізацію. Катастрофічними темпами збільшується нагромадження попелу та зашлакованих відходів: щорічно з 350 млн. тон у 1996 році до 400 млн. тон на сьогоднішній день, а рівень використання (утилізації відходів) їх складає лише 0,3-0,5 відсотка щорічно і практично не зростає.

В умовах відсутності ринкових передумов формування високої дохідності нових типів енергетичних виробництв, реальна влада та вплив на прийняття стратегічних рішень у сфері паливно-енергетичного комплексу залишається в руках традиційного нафтогазового та вугільного бізнесу, прибутковість діяльності якого забезпечується збереженням паливного дефіциту і який не має економічних стимулів такий дефіцит ліквідувати.

#### IV. Висновки і пропозиції

Альтернативою неефективному використанню енергетичних ресурсів, яке має місце сьогодні, може стати досвід накопичений у сфері енергетики найбільш економічно розвиненими країнами світу. Глобальні зміни клімату, виснаження запасів доступних ресурсів енергії на планеті змушують цивілізовані держави звертати увагу

на ефективність використання наявних ресурсів енергії та збільшення частини відновлювальних енергетичних ресурсів.

Так, у 2007 році Європейський Союз прийняв рішення про збільшення частки використання відновлювальних джерел енергії (ВДЕ) всіма членами ЄС до 20% від загального об'єму енергоспоживання. У 2006 році Німеччина на проекти по енергозбереженню та ВДЕ витратила 1 млрд. 150 млн. євро федеральних коштів. Це при тому, що в балансі виробництва електроенергії частка відновлювальних джерел енергії в 2006 році становила 11,5%.

В свою чергу, у США для зменшення енергоспоживання на 0,1% за рахунок розвитку нових енергозберігаючих технологій, їх комерціалізації витрачається 1 млрд. доларів щорічно. А щорічні темпи зменшення попиту на енергію складають 0,3 – 0,5% [2].

Щодо перспектив використання ядерної енергетики в нашій державі, то реалізація офіційно ухваленої Енергетичної стратегії України до 2030 року в ядерній енергетиці на сьогоднішній день стикається з великими труднощами:

По-перше, це гігантський національний проект з капітальним освоєнням 2,5-3,0 млрд. доларів в рік. Тільки щоб вийти на освоєння таких обсягів інвестицій, потрібно 5-6 років розвитку проектно-дослідного, будівельно-монтажного та машинобудівного комплексу ядерної енергетики України.

По-друге, Україна не виробляє реактори, а потужність заводів Росії становить 1-1,5 комплектів реакторних енергоблоків на рік, а світова ядерна енергетика, яка працює на заміну вибуваючих енергоблоків, завантажена на 30-40 років уперед.

По-третє, виконання таких проектів однією компанією НАЕК „Енергоатом” неможливе, потрібні іноземні інвестиції в СП на довгостроковій основі з подальшим продажем електроенергії.

Отже, проблема енергетичного забезпечення нашої держави в цілому пов'язана із виснаженістю нафтогазових родовищ, прогресуючою збитковістю видобутку вітчизняного вугілля, недостатчею високорентабельних технологій виробництва паливно-енергетичних ресурсів, постійним зростанням світових та внутрішніх цін на енергоносії, а також нестабільністю забезпечення національної економіки первинною енергетичною сировиною імпортного походження.

Важливим напрямком державної діяльності в паливно-енергетичному комплексі України має стати розробка та організація постійного моніторингу та визначення порогових значень макроекономічних індикаторів енергетичної безпеки для прийняття стратегічних управлінських рішень. До таких індикаторів відносяться: ступінь задоволення попиту енергоспоживачів за рахунок внутрішнього виробництва енергоносіїв, співвідношення між запасами палива, величинами імпорту та споживання енергетичних ресурсів, наявність альтернативних постачальників при раптовому припиненні надходження паливної сировини з держав, які є монопольними постачальниками для України.

Також вкрай необхідним видається конкретизувати загальну енергетичну стратегію держави, зокрема передбачити механізм переходу до економного та ефективного використання енергоносіїв, модернізацію всієї енергетичної інфраструктури, розширене використання відновлювальної паливно-енергетичної бази, зниження енергоємності валового внутрішнього продукту, припинення нелегальних схем по відмиванню газонафтових, вугільних та електроенергетичних грошових потоків.

Також важливо передбачити забезпечення вільного конкурентного доступу споживачів до енергетичних ресурсів держави, а також забезпечити підприємства, що

виробляють енергію за відновлюючими технологіями або застосовують енергозберігаючі технології, податковими пільгами та пільговими тарифами на енергоносії, тим самим захищаючи регуляторними ринковими механізмами рентабельність їх діяльності з метою оптимізації споживання мінеральних енергоносіїв у масштабах національної економіки в цілому.

### РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены проблемные вопросы обеспечения энергетической безопасности в современных условиях отечественной экономики.

### SUMMARY

In article the considered problem questions of maintenance of power safety in modern conditions of domestic economy.

### СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Алибегов М.М., Григорьев Л.М. Энергопотребление и тарифы на электроэнергию // Экономика и математические методы. Т. 39. - № 4. – 2003. – С.59-71.
2. Гардаш С.В. Структура топливно-энергетического баланса США и проблемы энергетической безопасности // США:Канада, - № 8. – 2006. – С. 21-39.
3. Кононов Ю.Д. Оценка макроэкономических последствий удорожания энергоносителей // Экономика и математические методы. – 2004. – Т. 40. – № 4. – С.94.

*Надійшла до редакції 20.11.2007 року*

УДК 338.45.01

## ТЕХНІЧНА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ПРОМИСЛОВА ПОЛІТИКА: ВИКЛИКИ ТА РИЗИКИ

*Яремко Л.А.*, к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин, Львівська комерційна академія, докторант Національного інституту стратегічних досліджень

Дошукуючись першопричин сучасного соціально-економічного поступу ми неодмінно прийдемо до висновку, що він полягає у розвитку науки та технологій. Саме вони є рушіями цих вражаючих змін, що відбуваються в сучасному світі і стосуються майже усіх сторін життя суспільства: економіки, політики, відносин з природою та культури. Зростання ролі науки та наукових знань в суспільній практиці пов'язане з науково-технічною революцією. Низка базових наукових відкриттів створила основу для розвитку технологій. Новітня наука перетворилася у безпосередню продуктивну силу, що ілюструє формула сучасного економічного розвитку: “наука - технології – виробництво – споживання.”

Проблема технологічного розвитку та його впливу на соціально-економічну ситуацію в країнах та регіонах сьогодні активно досліджується у світі. Значні досягнення у цьому напрямку демонструють, зокрема, науковці на пострадянському просторі. Серйозні здобутки мають російські науковці Динкін А.А., Іванова М.І., Ночевкіна Л.П., Яковець Ю.П. Серед українських науковців слід відзначити Амошу О.І., Бажала Ю.М., Денисюка В., Федулову Л.І. Зважаючи на існуючі напрацювання

все ж слід відзначити, що додаткового аналізу вимагають процеси впливу глобальних тенденцій на промислову політику окремих країн та регіонів.

Мета нашого дослідження – з'ясувати глобалізаційну обумовленість вітчизняної промислової політики, аналіз викликів та ризиків, що індукуються світовим середовищем.

Науково технологічний розвиток став визначальною рисою сьогодення. Зміни у техніці та технологіях обумовлюють не лише зрушення у продуктивних силах суспільства, а й системі виробничих (економічних) відносин. На підтвердження цього представниками неінституціонального напрямку було сформульовано принцип технологічного детермінізму, згідно якого науково-технічний прогрес виступає домінантою економічного та соціального розвитку. Один із лідерів цього напрямку, відомий американський економіст Дж. Гелбрейт у своїй праці “Нове індустріальне суспільство” трактує сучасні соціально-економічні зміни як такі, що “продиктовані технікою”. Серед них першорядне значення має переміщення влади на промислових підприємствах від фактора капітал до нового фактора виробництва – “організовані знання”, представлені “техноструктурою”. Вона являє собою “... сукупність людей, що володіють різноманітними технічними знаннями, досвідом і здібностями, яких потребує сучасна промислова технологія та планування”. Вона включає управлінський персонал та кваліфікованих працівників [1]. Набута влада дає їм можливість здійснювати виробничий і комерційний процес згідно з суспільними цілями, а не егоїстичними інтересами власників. Принцип технологічного детермінізму лежить в основі впливових сьогодні теорій індустріального та постіндустріального суспільства. З ним можна не погоджуватися, вказуючи на багатфакторність та різносторонність впливів на сучасний соціально- економічний поступ. Проте, не можна не визнати, що саме розвиток науки та технологій у значній, якщо не у вирішальній степені, обумовлює сучасні суспільно-економічні трансформації. Як би там не було, але кожна країна, “що відбулася”, або “прагне відбутися” активно розвиває науково-технологічну сферу. Щобільше, активізується співробітництво країн задля пришвидшення цього розвитку, посилюється міжкраїновий рух технологій.

Науковці відзначають високий динамізм цієї форми економічної взаємодії країн, її випереджальний розвиток щодо інших [2]. Ця взаємодія охоплює дедалі більше країн світу і набуває обрисів глобалізації. Це означає, що до відомих форм глобалізації (див. рис. 1.) додається ще одна – технологічна глобалізація. “Слід очікувати, що у перші десятиліття ХХІ століття процес технологічної інтеграції продовжиться більш високими, ніж раніше, темпами і перетвориться із стійкої тенденції в глобальне економічне явище” [3]. Його характерними рисами є всеохоплюючий, планетарний масштаб дії та інтенсивний міжкраїновий та міжрегіональний трансфер технологій. “Техноглобалізм” знаходить свій вияв у формуванні панрегіонального (зокрема, європейського) та світового дослідницького простору, міжнародного ринку технологій і ринку високотехнологічних продуктів.

Наука і технології стали ще одним об'єктом міжкраїнової та міжрегіональної конкуренції. Мова йде про науково-технологічне суперництво, а по суті, про лідерство у світі. Воно сьогодні, як і колись тримається не на моральному авторитеті націй чи їх лідерів, а на матеріальній силі. Американський політолог Р. Моргентау трактує її як здатність заперечити інтереси інших, реалізуючи власні. Його соплемінник С. Стредж доводить, що сила держави складається із трьох компонентів: стратегічної здатності підтримувати власну безпеку, фінансових ресурсів і науково-технічних можливостей [4]. Слід вважати, що саме останній наповнює фінансову скарбницю держави, забезпечує її військову міць, панрегіональне чи світове мілітарне верховенство.



Відомий американський економіст, спеціаліст з міжнародної економіки Дж. Сакс вважає, що сьогодні світ поділяється не за ідеологією, а технологією. “Після кінця Холодної війни, коли, здавалося б, відмінності в ідеології перестали відігравати роль і практично всі країни заявили про свою готовність до виходу на світовий ринок, раптом виявилась куди більш фундаментальна причина міжнародної диференціації, на цей раз пов’язана із технологіями” [5].

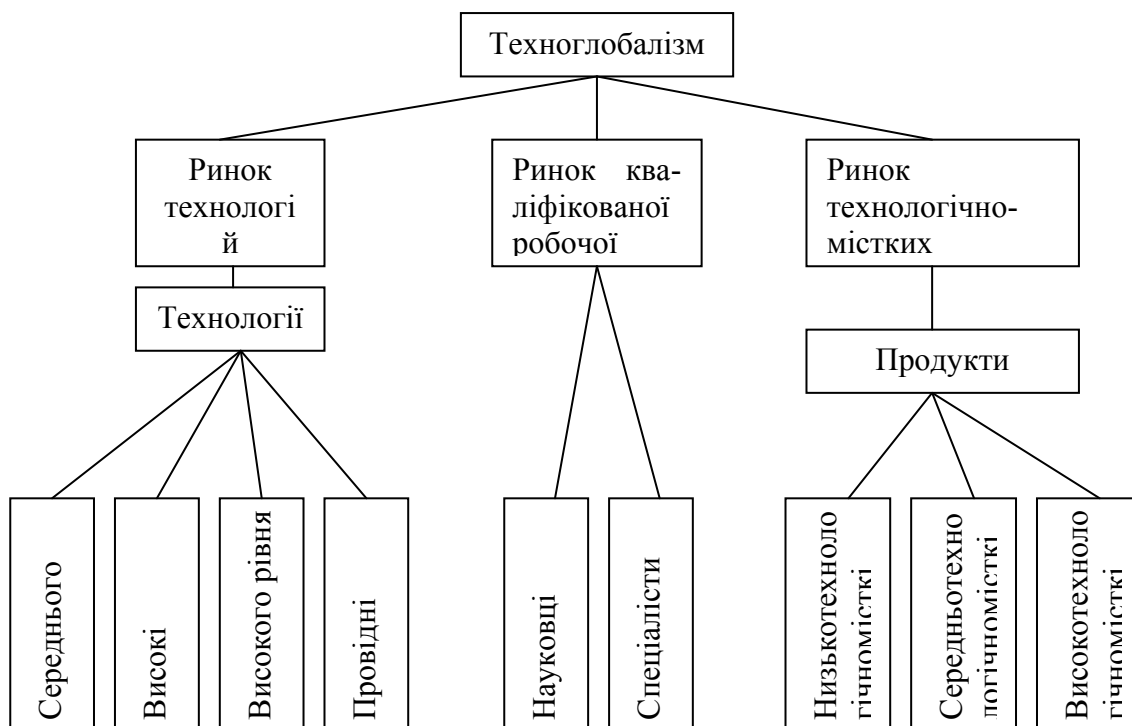


Рис.1. Система світових та панрегіональних ринків, що формують технологічну глобалізацію.

За рівнем технологічного розвитку, на думку Дж. Сакса, країни світу можна поділити на три групи. Першу – складають високорозвинені країни, в яких проживає приблизно 15 відсотків населення планети. Саме вони виробляють переважну частку технологічних інновацій, забезпечуючи ними решту світу. Друга велика група країн, в яких проживає майже половина людства, здатна запозичувати технології та використовувати їх у виробництві та споживанні. Решта країн формують третю групу. Вони неспроможні ні виробляти нові технології, ні самостійно застосовувати іноземні технології. Це по-суті “технологічні маргінали”.

Згідно теорії англійського історика А.Тойнбі світовий розвиток відбувається за моделлю Виклик-і-Відповідь. Країна чи регіон усвідомлює себе частиною планетного універсалу і підлягає глобальним впливам. Світопорядок у всі часи цивілізації формують найбільш розвинені країни, саме вони визначають „правила гри”. Одним із сучасних викликів є техноглобалізм. Його проявами стали швидкий технологічний розвиток і жорстке технологічне суперництво. Лише участь в цих змаганнях, вихід на глобальні ринки технологічномістких продуктів, кваліфікованої робочої сили і технологій дають шанси на посідання гідного місця у світовому співтоваристві.

Виклик техноглобалізму повинен отримати свою „відповідь” у промисловій політиці держави. Її можна розглядати як систему заходів, спрямованих на формування перспективної структури економіки країни і які стосуються виробництва, інвестування. Розвитку інфраструктури та людського капіталу. Вони мають на меті перерозподіл

ресурсів (інтелектуальних, фінансових і матеріальних) на користь прогресивних видів виробництва. Важливість цієї політики важко переоцінити, позаяк, як зазначають дослідники, починаючи з 70-х-80-х років промислова політика стає фактором конкуренції та конкурентоспроможності. Запорукою успішності промислової політики є наполегливе використання та розбудови наявного науково-технічного потенціалу та проведення активного міжнародного трансферу технологій.

### РЕЗЮМЕ

Исследуется влияние технологической глобализации на промышленную политику страны, анализируются вызовы и риски такого влияния.

### SUMMARY

Influence of technological globalization on an industrial policy of the country is investigated, calls and risks of such influence are analyzed.

### СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. Пер. з англ. – М.: «Прогресс», 1969. – С. 97-99.
2. Новицький В.Є. Економічні ресурси цивілізаційного розвитку. Навч. посібник – К.: НАУ, 2004. – С. 204.
3. Контуры инновационного развития мировой экономики: Прогноз на 2000-2015 гг. – М.: Наука, 2000. – С. 43.
4. Капітоненко М. У термінах сили. // Політика і час. – 2003.- № 5. – С. 64
5. Джефри Сакс, професор Гарвардського Університета, спеціаліст по міжнародній торгівлі, розмірлює о путях глобалізації... Как преодолеть технологическое неравенство? // <http://www.wordleconomy.ru/index.php?Mode= Article&ID=440> ( The Economist 22.06.2000).

*Надійшла до редакції 20.11.2007 року*

УДК 338.266.2 (5-011)

## ИНДИКАТОРЫ МИРОВОГО РАЗВИТИЯ НА ПРИМЕРЕ СТРАН СРЕДНЕГО ВОСТОКА И СЕВЕРНОЙ АФРИКИ

*Юсеф М М Бригит*, Аспирант ХНУ імені В.Н. Каразіна

В настоящее время Мировым банком создана обширная база данных по индикаторам мирового развития (World Development Indicators), которая из-за ее закрытости не введена в широкий научный оборот. На WEB-сайте этой организации<sup>1</sup> в свободном доступе имеются только данные по шести индикаторам, отвечающих на интеграцию с глобальной экономикой [1], которые в отечественной научной литературе не анализировались. В пояснениях к этому классу данных указывается, что растущая интеграция обществ и экономик помогает преодолевать бедность: в период с 1990 по 2000 гг. численность бедных людей, живущих менее чем на 1 долл. США в день, уменьшилась на 137 миллионов человек. В то же время отмечается, что хотя глобальная интеграция является

мощной силой в сокращении бедности, необходимы большие усилия в борьбе с ней, так как около 2 млрд. человек рискуют стать маргиналами в мировой экономике.

Показателями усиления глобальной экономической интеграции являются все возрастающая важность торговли и потоков капиталов. Торговля в рассматриваемом классе индикаторов мирового развития представлена четырьмя индикаторами, а потоки капитала – двумя. Этими индикаторами в базе данных Мирового банка охвачено 152 страны.

Под торговлей товарами в этой базе данных понимается внешнеторговый оборот (сумма экспорта и импорта), который рассчитан как в процентах от ВВП, так и в процентах от товарной доли ВВП. Торговля коммерческими услугами (транспорт, туризм, финансы, страхования, роялти, коммуникации, строительство, культурные связи) имеет все возрастающее значение в глобальной интеграции. Различие между ростом торговли товарами и услугами и ростом ВВП помогает идентифицировать экономики, которые интегрируются в глобальную экономику посредством либерализации торговли, понижения барьеров для иностранных инвестиций и вовлечения избыточной рабочей силы, чтобы получить конкурентные преимущества в трудоинтенсивном производстве товаров и оказании услуг [1].

Денежные показатели по потокам товаров, услуг и капиталов в базе данных Мирового банка конвертировались в доллары США на основе среднего официального обменного курса, рассчитываемого ежегодно МВФ. В качестве общих потоков частного капитала (*gross private capital flows*) рассматривается сумма абсолютных значений прямых, портфолио и других поступающих (*inflows*) и выбывающих (*outflows*) потоков инвестиций, записанных в платежных балансах финансовой отчетности, исключая изменения в активах и пассивах государственных финансовых институтов и правительств. Общие прямые иностранные инвестиции (*gross foreign direct investment*) вычисляются аналогичным образом и являются частью общих потоков частного капитала. Данные по товарной торговле заимствуются у Всемирной Торговой Организации, данные по фактической торговле, ВВП и его росту ВВП берутся из базы данных по национальным счетам Мирового банка, конвертируемых в доллары США по официальному обменному курсу, данные по общим потокам капитала и прямым иностранным инвестициям берутся из базы данных МВФ по балансам платежей (*IMFs' Balance of Payments Database*).

В нашей работе мы решили проанализировать динамику этих индикаторов на примере стран Среднего Востока и Северной Африки (*Middle East and North Africa, MENA*), учитывая тот факт, что в последнем всеохватывающем докладе об экономических трендах в регионе MENA [2] эти индикаторы не рассматривались. Кроме этого, очевидно, что для дальнейшего экономического роста стран MENA очень важна их интеграция в мировую экономику. Все вышесказанное говорит об актуальности данного исследования.

#### **Постановка задачи**

Целью исследования являлся анализ структурной динамики индикаторов мирового развития, отвечающих за интеграцию с глобальной экономикой, на примере стран MENA.

В качестве методов исследования использовались количественные балансовые соотношения для расчета долей товарного производства и услуг в ВВП и количественные межстрановые сравнения.

#### **Основные результаты исследования**

Из базы данных Мирового банка по индикаторам мирового развития, отвечающих за интеграцию с глобальной экономикой мы выбрали все страны, относящиеся к региону MENA, а также ряд стран для сравнения. Дополнительно мы привели данные по группам стран с различными уровнями доходов и укрупненным регионам мира. Все эти данные представлены в таблице 1.

Таблица 1.  
Индикаторы мирового развития, отвечающие за интеграцию с глобальной экономикой.  
Страны Среднего Востока и Северной Африки

Страны	Торговля товарами				Отношение экспортных услуг к товарному экспорту, в %		Разность между среднегодовым ростом торговли товарами и услугами и аналогичными в ВВП		Общие потоки частного капитала, в % от ВВП		Общие прямые иностранные инвестиции, в % от ВВП	
	в % от ВВП		в % от товарной доли ВВП		1990	2002	1990-2002		1990	2002	1990	2002
	1990	2002	1990	2002	1990	2002	1990	2002	1990	2002	1990	2002
Алжир	36,6	53,5	55,0	82,2	3,7	-	-0,5	2,6	-	0,0	-	
Египет	36,8	18,8	72,9	35,6	138,4	208,3	-2,1	6,8	6,6	1,7	0,8	
Иран	32,9	43,1	61,8	86,0	1,8	5,6	-7,9	2,6	2,4	0,0	0,0	
Иран	41,2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Иордания	91,1	82,8	205,2	221,3	134,4	53,7	-2,6	6,3	7,8	1,7	0,9	
Кувейт	59,8	63,9	112,9	-	15,0	8,9	-	19,3	18,9	1,3	0,5	
Ливан	106,5	43,3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Ливия	64,2	87,1	-	-	0,6	-	-2,5	7,3	-	0,9	-	
Мавритания	84,1	76,8	134,0	133,9	3,0	-	-1,2	48,8	-	0,7	-	
Марокко	43,3	54,2	86,5	116,8	43,9	51,7	2,7	5,5	3,3	0,6	1,4	
Оман	77,7	84,6	127,4	-	1,2	3,1	-	3,8	5,0	1,4	0,2	
Саудовская Аравия	58,6	56,4	197,5	99,8	6,8	7,0	-	8,8	13,9	1,6	0,5	
Судан	4,1	26,5	-	-	35,9	2,5	5,8	0,7	7,5	0,0	4,6	
Сирия	53,7	51,8	102,4	90,0	17,6	26,7	3,6	18,0	16,8	0,0	1,5	
Тунис	73,5	77,7	161,6	196,2	44,7	38,3	0,3	9,5	10,6	9,6	3,8	
Турция	23,4	45,9	44,5	105,5	60,8	42,6	6,8	4,3	7,7	0,5	0,7	
О А Э	101,8	-	159,6	-	-	-	-	-	-	-	-	
Палестина	-	-	-	-	-	-	-3,2	-	-	-	-	
Йемен	46,9	58,4	90,0	97,1	11,8	4,0	3,1	16,2	3,6	2,7	1,1	
Сомали	26,7	-	33,2	-	-	-	-	-	-	-	-	
Страны для сравнения												
Малайзия	133,4	182,4	232,3	347,4	12,8	15,8	3,3	10,3	19,9	5,3	5,8	

Мексика	32,1	52,4	78,9	148,7	17,7	7,8	9,2	6,3	1,0	2,4
Израиль	55,0	62,7	-	-	37,6	36,7	1,4	10,8	0,7	3,0
Россия	16,5	48,3	35,0	105,1	-	12,6	2,6	12,2	-	1,9
Украина	-	34,3	-	135,7	-	25,5	3,8	11,8	-	1,7
Группы стран по уровню доходов и укрупненные регионы мира										
Мир в целом	32,5	40,3	80,2	116,0	21,5	23,1	-	20,8	2,7	6,0
Страны с низким доходом	26,9	37,3	-	-	14,6	19,4	-	4,4	0,5	1,7
Страны со средним доходом	35,2	54,9	74,6	16,8	16,5	15,6	-	12,4	1,0	3,7
Страны с высоким доходом	32,3	37,6	80,9	117,2	83,2	25,5	-	22,9	3,0	6,6
Восточная Азия и Океания	47,0	63,4	78,5	104,6	14,1	13,6	-	10,2	1,7	4,1
Европа и Центральная Азия	28,8	64,3	53,3	132,1	29,6	21,7	-	13,9	-	3,7
Латинская Америка и страны Карибского бассейна	23,1	41,2	66,4	132,0	17,5	13,4	-	13,7	0,9	4,0
Средний Восток и Северная Африка	46,6	50,5	84,0	90,0	11,6	12,2	-	10,3	0,8	0,9
Страны Африки, расположенные южнее Сахары	40,8	55,3	77,1	119,7	13,9	10,1	-	9,6	1,0	2,2
Страны Европейского валютного союза	44,9	56,3	112,6	141,9	24,4	23,7	-	49,3	2,9	14,8

Отметим, что Малайзия, Мексика и Израиль<sup>1</sup> являются типичными странами соответствующих регионов и они использовались для сравнения при изучении социально-экономического развития стран MENA<sup>2</sup> в специальном докладе, посвященном этим странам [2].

На основе первых двух параметров могут быть строго получены доли товарного производства и услуг в ВВП. Для этого запишем следующие соотношения:

$$GDP = GDP_g + GDP_s, \quad (1)$$

$$GDP_s = \beta GDP, \quad (2)$$

$$T = \alpha GDP, \quad (3)$$

$$T_{GDP} = \frac{T}{GDP} \cdot 100\%, \quad (4)$$

$$T_{GDP_g} = \frac{T}{GDP_g} \cdot 100\%, \quad (5)$$

где  $GDP_g$ ,  $GDP_s$  – товарная и сервисная составляющая ВВП ( $GDP$ );  $\beta$  – доля производства услуг в ВВП;  $T$  – объем торговли товарами и услугами;  $T_{GDP}$ ,  $T_{GDP_g}$  – объем торговли товарами и услугами в процентах от ВВП и товарной доли ВВП (первые два индикатора в таблице 1);  $\alpha$  – доля торговли в ВВП.

На основе выражений (1) – (3), последние два соотношения приводятся к виду

$$T_{GDP} = 100\% \alpha, \quad T_{GDP_g} = 100\% \alpha / (1 - \beta). \quad (6)$$

На основе соотношений (6) получим окончательную формулу для отношения первых двух индикаторов

$$\frac{T_{GDP}}{T_{GDP_g}} = 1 - \beta. \quad (7)$$

Таким образом, мы имеем достаточно нетривиальные соотношения

$$\frac{T_{GDP}}{T_{GDP_g}} = \frac{GDP_g}{GDP} = 1 - \beta, \quad (8)$$

на основе которых в таблице 2 рассчитаны доли товарного производства  $((1 - \beta) \cdot 100\%)$  и услуг  $(\beta \cdot 100\%)$  в ВВП. Эти показатели позволяют интерпретировать значения первых двух индикаторов, приведенных в таблице 1. Из одиннадцати стран MENA, для которых имелись разновременные данные по этим показателям, в четырех странах доля услуг в ВВП снизилась (Египет, Саудовская Аравия, Сирия и Йемен). Максимальные значения последнего показателя наблюдались для Иордании (62,6 %) и Туниса (60,4 %), минимальные – для Алжира (34,9 %) и Йемена (39,9 %). В целом регион MENA не имел прогресса в наращивании доли услуг в ВВП (табл. 2).

По показателю отношения экспорта коммерческих услуг к товарному экспорту лидирует с большим отрывом Египет (208,3 %), который занимает третье место в мире по этому показателю после Эритреи (386,6% в 2002 г.) и Панамы (266,4 % в 2002 г.). Это связано, по-видимому, с большими доходами Египта от эксплуатации Суэцкого канала и туристской деятельности. Но регион MENA в целом имеет очень низкое значение этого показателя (табл. 2).

<sup>1</sup> Израиль можно рассматривать как высокоразвитый анклав европейского типа в слабо развитом регионе MENA.

<sup>2</sup> Далее по тексту мы будем использовать это общепринятое в мировой литературе сокращенное название стран Среднего Востока и Северной Африки.

Таблица 2

Доли производства товаров и услуг в ВВП. Страны MENA

Страны	Доля в ВВП			
	Товарного производства, %		Услуг, %	
	1990	2002	1990	2002
Алжир	66,6	65,1	33,4	34,9
Египет	50,5	52,8	49,5	47,2
Иран	53,2	50,1	46,8	49,9
Иордания	44,4	37,4	55,6	62,6
Кувейт	53,0	-	47,0	-
Мавритания	62,8	57,4	37,2	42,6
Марокко	50,1	46,4	49,9	53,6
Оман	61,0	-	39,0	-
Саудовская Аравия	54,5	56,5	45,5	43,5
Сирия	52,4	57,6	47,6	42,4
Сомали	80,4	-	19,6	-
Тунис	45,5	39,6	54,5	60,4
Турция	52,6	43,5	47,4	56,5
О А Э	63,8	-	36,2	-
Йемен	52,1	60,1	47,9	39,9
Страны для сравнения				
Малайзия	57,4	52,5	42,6	47,5
Мексика	40,7	35,2	59,3	64,8
Россия	47,1	45,9	52,9	54,1
Украина	-	57,9	-	42,1
Группы стран по уровню доходности и укрупненные регионы мира				
Мир в целом	40,5	34,7	59,5	65,3
Страны со средним доходом	47,2	47,0	52,8	53,0
Страны с высоким доходом	39,9	32,1	60,1	67,9
Восточная Азия и Океания	59,9	60,6	40,1	39,4
Европа и Центральная Азия	54,0	48,7	46,0	51,3
Латинская Америка и страны Карибского бассейна	34,8	31,2	65,2	68,8
Средний Восток и Северная Африка	55,5	55,6	44,5	44,4
Страны Африки, расположенные южнее Сахары	52,0	46,2	47,1	53,8
Страны Европейского валютного союза	39,9	39,7	60,1	60,3

Средний ежегодный рост торговли преобладал над ростом ВВП в шести странах из тринадцати (табл. 2). Лидируют по этому показателю Турция (6,8%) и Судан (5,8%). По показателю общих потоков частного капитала лидируют Кувейт (18,9%) и Сирия (16,8%), но весь регион в целом имеет невысокий показатель (табл. 2). По показателю общих прямых иностранных инвестиций лидируют Судан (4,6%) и Тунис (3,8%), а среди крупных регионов мира регион MENA вместе с Южной Азией занимает последние места по вышеуказанному показателю (табл. 2). Следует заметить, что отсутствуют явные лидеры по всем шести индикаторам вместе. Наилучшую динамику в этом отношении имеют Турция, Марокко и Судан.

### **Выводы**

На примере стран Среднего Востока и Северной Африки (MENA) проделан анализ статистики Мирового банка по шести индикаторам мирового развития, отвечающих за интеграцию с глобальной экономикой. На основе показателей торгового оборота нормированных на ВВП и товарную долю ВВП получены доли производства товаров и услуг в ВВП, которые рассчитаны для всех стран рассматриваемого региона. Наилучшие показатели по долям производства услуг в ВВП на уровень 2002 г. имели Иордания (62,6%) и Тунис (60,4%), наихудшие – Алжир (34,9%) и Йемен (39,9%), но в целом регион MENA не имел прогресса в наращивании доли услуг в ВВП за период с 1990 по 2002 гг. Наилучшую динамику роста по всем индикаторам мирового развития, отвечающих за интеграцию с глобальной экономикой, показали Турция, Марокко и Судан. Отмечалась достаточно большая дифференциация рассматриваемых показателей в регионе MENA, что обусловлено очень неравномерным социально-экономическим развитием стран этого региона: богатство ряда стран региона связано, исключительно, с добычей и экспортом ресурсов; страны с бедными ресурсами являются отсталыми, так как у них не развито технологическое конкурентоспособное производство.

### **РЕЗЮМЕ**

На прикладі країн Середнього Сходу і Північної Африки (MENA) здійснено аналіз статистики Світового Банку за шести індикаторами світового розвитку, що відповідають за інтеграцію з глобальною економікою.

### **SUMMARY**

By the example of the countries of Middle East and Northern Africa (MENA) the analysis of statistics of World bank on six indicators of the global development, responsible for integration with global economy is carried out.

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРЫ:**

1. 2004 World Development Indicators. 6.1 Integration with the Global Economy, 2004. – P. 306-309.
2. Economic Trends in the MENA Region, 2002. The Economic Research Forum for the Arab Countries, Iran and Turkey. – Cairo – New York: An Economic Research Forum Edition. The American University in Cairo Press, 2002. – 114 p.

*Надійшла до редакції 12.11.2007 року*

УДК 332.143(477)

## **ОСВІТА ЯК ПРОВІДНИЙ ЧИННИК ІНФОРМАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ**

*Варич Ю.М., Дніпропетровський національний університет*

Розвиток світу супроводжується постійним ускладненням не тільки економічних, але й соціальних, культурних та політичних сфер життєдіяльності як



окремої людини так і й всього соціуму в цілому, при цьому кількість виробничих факторів зростає від одного – праця, до чотирьох – праця, земля, капітал, інформація.

Темі зростання ролі інформації в економічній системі та затвердження її в якості основного виробничого фактора присвячено багато робіт як закордонних так і вітчизняних авторів. Проблеми побудови інформаційного суспільства присвятили свої праці такі вчені, як Е. Тоффлер, Я. Масуда, Д. Лайон, М. Згуровський, М. Мойсеєв, проблемі конкурентоспроможності в умовах трансформації до інформаційної економіки та питанню побудови інформаційної економіки в цілому приділили увагу П. Друкер, М. Портер, Ю.Бажал, Д. Лук'яненко, А. Поручник, соціальними та політичними питаннями займались Р. Катц, М. Порат, Ю. Юї, Л. Березовець, Є. Дробков, В. Нанівська, В. Нікітін.

На зростанні ролі інформації для економічного розвитку та конкурентної позиції країни наголошують низка міжнародних організацій. Наприклад, Всесвітній економічний форум для підрахунку індексу конкурентоспроможності країн використовує дев'ять коефіцієнтів, п'ять з яких безпосередньо пов'язані з інформацією та ефективністю використання інформації.

І хоча визначну роль знання і, відповідно, інформації зафіксував ще у 1624 р. Ф. Бекон фразою „знання – сила” у своєму „Новому органі”, розвиток концепції пов'язані з інформацією на сучасному етапі отримали лише у 1960-х рр. в працях американських вчених та доповідях деяких японських міністерств, а у документах Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) ці концепції з'являються у середині 1990-х рр. [1], а як мета розвитку Європейського Союзу, економіка, заснована на знаннях, проголошена „Лісабонською стратегією”, що була прийнята на Лісабонському самміті у 2000 р. Водночас з цим постійно здійснюється розвиток поняття інформаційної економіки у відповідності з намаганнями більш повно розтлумачити новий тип виробництва. Одним з останніх понять, що були введені стало „інтелектономіка” [2, 3].

Метою роботи є на основі аналізу інформаційного розвитку країн світових лідерів визначити чинники та обґрунтувати зростаючу значущість освітнього фактору як основи економічного зростання.

Аналіз праць вчених присвячених проблемі побудови інформаційного суспільства та пов'язаних з цим питань показує, що інформаційне суспільство і, як його невід'ємна частина, інформаційна економіка стали тим напрямом розвитку в якому рухаються більшість країн світу. Цей процес є об'єктивним і на нього практично не впливає політичний устрій країни, кількості етнічних груп, що її населяють чи її культурні та релігійні особливості. Яскравим прикладом цього може слугувати розвиток таких країн, як демократичне США та комуністичний Китай. Маючи абсолютно різні політичні системи та ідеології, різні системи устрою та керування, ці країни досягли вражаючих успіхів в своєму розвитку, будуючи свою стратегію на засадах інформаційності та відкритості. Але слід зауважити, що перебудова на принципах інформаційності лише однієї сфери життя будь-якої країни, наприклад, економіки, неможливе без загального переустрою життя країни в цілому. Таким чином, лише активне впровадження інформаційних засад розвитку в усі сфери життєдіяльності стає ключовим фактором успішного розвитку. В цьому контексті викликає інтерес зауваження А. Маршалла: „...Переваги винаходів і удосконалень в машинному обладнанні та технологічних процесах і в загальній організації виробництва одразу ж обговорюються: один запропонував нову ідею, її підхоплюють інші й доповнюють власними думками, і вона, таким чином, стає джерелом, що у свою чергу породжує нові ідеї” [4, с. 352]. Отже, інформаційний розвиток потребує в першу чергу налагодження

ефективних комунікацій між конкретними людьми та групами людей, так би мовити інформаційної взаємодії, яка може полягати у генеруванні нових ідей, їх подальшій розробці, підготовці кваліфікованого персоналу для їх впровадження та взагалі формування соціуму, що здатен сприйняти усі переваги інформаційного суспільства. Основою цього є освіта, впровадження ефективних комунікаційних систем та інформаційних технологій.

Таким чином, розвиток освіти та питання інформатизації, у розумінні насичення технічними засобами передачі та обробки інформації всіх сфер життєдіяльності, є ключовими у інформаційному розвитку будь-якої країни.

Аналіз інформаційного розвитку найбільш успішних країн світу, як лідерів, таких як Японія та США, що входять до першого десятку у світовому рейтингу конкурентоспроможності, так і таких, що розвиваються, як Китай та Індія (темпи зростання ВВП у 2000 р. склали у Китаї 8,4% та 5,3% у Індії, а у 2006 р. – 10,7% та 9,2% відповідно [5]), можна виділити загальну закономірність їхнього розвитку (табл. 1).

Таблиця 1

**Етапи інформаційного розвитку**

Етап	I	II	III	IV
Зміст	Створення первинних мереж на основі мідних кабелів та повітряних ліній зв'язку	Впровадження інформаційних систем та технологій у науковому та державному секторі	Проникнення інформаційних систем та технологій у комерційну сферу	Широке використання комунікаційних систем та технологій всім суспільством

Слід зауважити, що деякі країни вступили на шлях інформаційного розвитку раніше ніж інші, тому реалізація деяких проектів, як, наприклад, електронний уряд (e-government), може зустрічатись в різних країнах на різних етапах. Наприклад, у США проекти електронного уряду почали реалізовуватись у середині 1990-х рр., тоді ж у 1994 р. мережа Internet вийшла з під контролю урядових організацій, що відповідає четвертому етапу розвитку, що стало початком її бурхливого розповсюдження серед населення, в Японії ж активна реалізація проектів електронного уряду розпочалась у 2001 р., що співпало з впровадженням телекомунікаційних систем третього покоління та системи мобільної торгівлі та розрахунків „i-Mode”, що також повністю відповідає четвертому етапу. Для порівняння у Китаї початок реалізації проекту електронного уряду мав місце у 1999 р., при цьому у 1996 р. була створена найбільша комерційна мережа „CHINAGBN” (China Golden Bridge Network), що відповідає третьому етапу [6, с. 75]. Така невідповідність не є свідченням лідуєчого положення Китаю над США та Японією, а є наслідком того, що Китай включився до активного процесу інформаційного розвитку набагато пізніше ніж США і Японія. В підтвердження цього можна привести статистичні дані з дослідження компанії „comScore”: мережею Internet в 2006 р. в Японії користувалось 49% населення, а у той же час у Китаї цей показник склав лише 9% [7]. Таким чином, з'явившись, концепція електронного уряду почала реалізовуватись, але при цьому країни-лідери, такі як США та Японія вже знаходились на четвертому етапі розвитку, а країни, що розвиваються ще не досягли його, все ж мали необхідні технічні можливості для її реалізації.

Тою граню після котрої можна стверджувати про настання нового етапу в інформаційному розвитку країни є ступінь проникнення комунікаційних мереж та інформаційних технологій у суспільство. Так починаючи з першого етапу де звичайний

дротовий телефон був розкішшю будь-яка країна поступово просувається вперед до четвертого етапу, де комунікації є доступними кожному члену суспільства. Таким чином, впродовж всього процесу інформаційного розвитку комунікації стають дешевшими та масовішими, що потребує постійного зростання потужності комунікаційних мереж. Отже, саме впровадження нових комунікаційних систем в країні може слугувати прямою ознакою настання нового етапу в її інформаційному розвитку. Такими системами на першому етапі є телеграфні мережі, на другому етапі – перші системи бездротового (радіо) зв'язку, перші кабельні мережі, на третьому етапі – це системи бездротового зв'язку другого покоління (2G, найчастіше стандарту GSM), перші оптоволоконні мережі, а на четвертому – це системи бездротового зв'язку третього покоління (3G, найчастіше стандарту CDMA та WCDMA) та удосконалені оптоволоконні мережі. Слід відмітити, що для Китаю та Індії процес впровадження телекомунікаційних систем проходив дещо скоріше і основою інформаційного розвитку на другому та третьому етапах в них були системи бездротового зв'язку другого покоління та оптоволоконні мережі, що також пояснюється пізнішим залученням цих країн до процесів інформаційного розвитку та, як наслідок, наявністю можливостей використання світового досвіду та технологій наявних на той момент.

З всього вищезгаданого можна зробити висновок про визначну роль розвитку комунікаційних мереж в процесі наближення країни до інформаційного суспільства, але одно з основних особливостей інформації як продукту полягає в тому, що зі сторони споживача необхідні зусилля для її споживання. Іншими словами людина повинна мати необхідний рівень підготовки, для того щоб, наприклад, працювати з різного роду програмними продуктами чи спеціалізованою літературою.

Таким чином, постає питання про роль освіти в інформаційному розвитку країни, як процесу, що дозволяє сформувати соціум здатний працювати в умовах інформаційного суспільства та сприймати всі переваги, що надає глобальне впровадження комунікаційних мереж та інформаційних технологій. Освіті надається різне значення різними країнами, що виражається у зазначенні освіти, як одного з пріоритетів розвитку країни та в баченні людського ресурсу у якості основного ресурсу економічного зростання. В США становлення освіти серед пріоритетів розвитку країни є процесом, що проходив поступово починаючи з 1800 рр. і по сьогоднішній день без особливого втручання з боку держави. Це пояснюється тим, що в США в перше в світі з'явилися технопарки (1951 р. – при Стенфордському університеті), що продемонструвало ефективність сполуки „бізнес-наука-освіта” і, як наслідок, роль освіти завжди зростала разом з бурхливим розвитком економіки США. Якщо ж виділяти конкретний документ, що б акцентував увагу на освіті, то можна назвати закон 1996 р. про комунікації, що передбачав введення державних дотацій на впровадження Internet у школах, бібліотеках та сільській місцевості (так звана ставка „E-Rate”), що відповідає четвертому етапу інформаційного розвитку США. В Японії державним документом, що сконцентрував увагу на освіті стала „Програма розвитку до 2020 р.”, що була прийнята в кінці 1990 рр. та затвердила основним державним пріоритетом розвитку створення людини-новатора шляхом реалізації концепції „Знання – перш за все”, а пуск в Японії у 1999 р. електронної системи торгівлі та платежів „i-Mode” дає можливість асоціювати цю програму з четвертим етапом інформаційного розвитку країни. В Китаї ж такими документами стали програма 1989 р. "Ляююань", що передбачала масову підготовку технічних кадрів та програма 1994 р. "Ста вожаків", що була направлена на підготовку управлінців. Початок здійснення цих програм можна віднести до другого етапу інформаційного розвитку Китаю, що асоціюється з впровадженням комунікаційної мережі другого покоління на початку 1990-х. рр. та

створенням першої наукової мережі „NCFC” у 1992 р. В Індії уряд приділяв та приділяє велику увагу розвитку освіти і першими кроками в цьому напрямку стали створення мережі технічних ВНЗів у 1950-1960 рр. та програма неформальної освіти 1979 р., що була покликана залучити до освітнього процесу віддалені та бідні райони країни. Ці заходи можна віднести до першого етапу інформаційного розвитку Індії, що характеризується масштабним створенням первинних мереж. Для ілюстрації зростання ролі освіти в інформаційному розвитку країн звернемося до рисунку 1.

Виокремивши етапи інформаційного розвитку США, Японії, Китаю та Індії за вищезгаданим принципом впровадження телекомунікаційних систем та відповідно до загальної характеристики кожного з них наведеній у таблиці 1, нанесемо їх на вісь часу (Т), розташувавши їх колонками під датою початку процесу інформаційного розвитку у зазначених країнах. Відмітимо ті етапи в часовий проміжок яких попадають дати встановлення освіти, як пріоритету розвитку в кожній з держав.

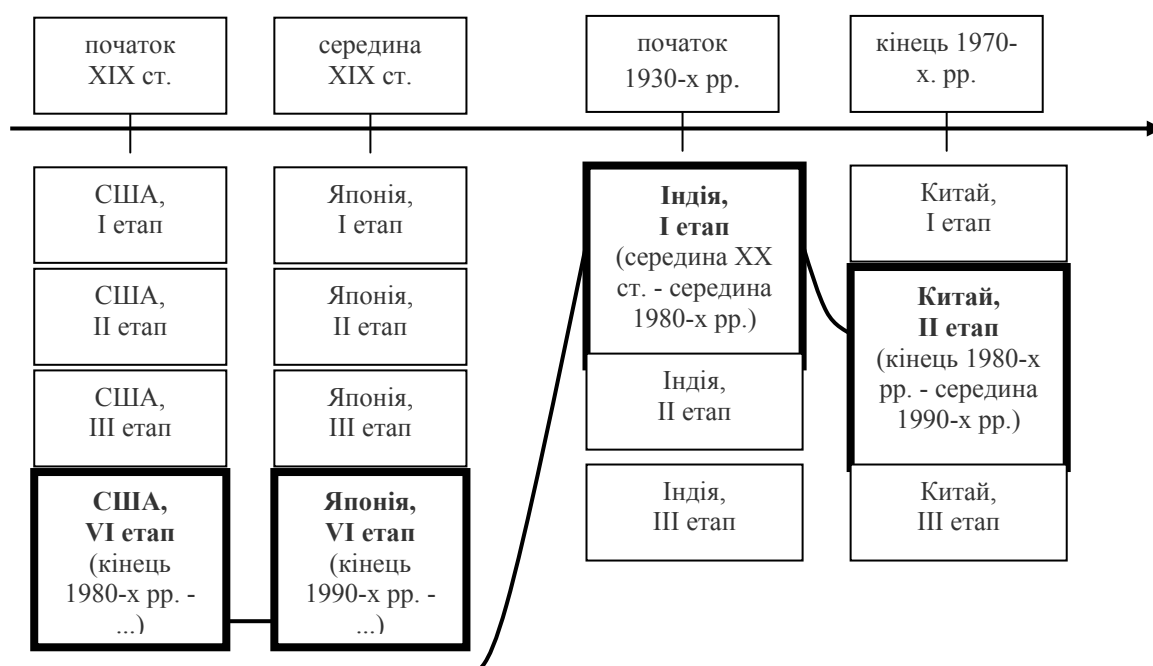


Рисунок 1. Зростання ролі освіти у процесі інформаційного розвитку

Лінія, що сполучає відмічені етапи представляє собою графік, що ілюструє зростання значущості саме освітнього фактору в інформаційному розвитку в залежності від часу залучення країни до цього процесу. Спад на графіку від першого етапу Індії до другого етапу Китаю пов'язаний в першу чергу з стратегічними цілями, що переслідували країни. Китайський уряд переслідував мету активного розвитку високотехнологічного виробництва у країні. Очевидно, що для цього окрім створення висококваліфікованої робочої сили потрібно створення виробничих потужностей, що й зумовило на першій стадії пріоритетність залучення інвестицій та розвитку матеріальної бази виробництва. Індія ж встановила своїм пріоритетом розвиток нематеріального виробництва, а саме виробництво ІТ-технологій. У цьому виробництві більш важливу роль відіграють кадри та їх освіченість, що й зумовило пріоритет освіти у індійському сценарії інформаційного розвитку починаючи з першого етапу. Отже не слід сприймати спад на графіку буквально, як зменшення ролі освіти в процесах інформаційного розвитку.

На основі проведеного аналізу можна виділити чотири етапи в інформаційному розвитку, що є характерним для будь-якої країни, незалежно від її політичних, національних, культурних чи релігійних особливостей. Для кожного з етапів є характерним розвиток процесу інформатизації в конкретній сфері суспільства. Так, для першого етапу є характерним устрій первинних мереж на основі мідних кабелів та повітряних ліній зв'язку, для другого етапу – процеси інформатизації у державній та науковій сферах, для третього етапу – розгортання процесу інформатизації у діловій сфері країни, а четвертий етап можна асоціювати з самим поняттям „інформаційне суспільство”, оскільки на цьому етапі комунікації стають масовими та входять до життя кожного члена суспільства країни. Якщо ж виділяти якийсь фактор, що б прямо вказував на настання кожного наступного етапу, то таким можна назвати еволюцію комунікаційних систем у країні. Результати проведеного дослідження свідчать, що впровадження, наприклад, телекомунікаційної системи третього покоління (3G) не є однозначною ознакою переходу від третього етапу до четвертого, а є скоріш передумовою такого переходу, оскільки надає технічних можливостей для реалізації більш масових комунікаційних проєктів. Наприклад, аналіз інформаційного розвитку Китаю дозволяє виокремити три етапи, і хоча впровадження комунікаційних систем третього покоління відбулось у 2003 році, але, впровадження комунікаційних мереж та інформаційних технологій ще не набуло масового характеру, що й не дозволяє вести мову про настання четвертого етапу.

Проведений аналіз чітко виявив зростання значення освіти, як фактору інформаційного розвитку для Індії та Китаю, що залучились до процесу інформаційного розвитку набагато пізніше Японії та США. Якщо освіта стає пріоритетом державного розвитку у США та Японії на четвертому етапі, то для Китаю та Індії – на другому та першому відповідно, що є безумовним свідченням її значущості в сучасних умовах розвитку. Це виражається не тільки у здатності саме освіти сформувати соціум, що здатен повністю сприймати та використовувати всі переваги, що надає глобальне впровадження комунікаційних мереж та інформаційних технологій, якими характеризується становлення інформаційного суспільства, але й підвищенні її значення для економічного розвитку країни, оскільки тільки освіта здатна сформувати прошарок висококваліфікованої робочої сили, без котрої розвиток економіки будь-якої країни в сучасних умовах не можливий.

## РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрено информационное развитие ряда стран мира и с помощью аналитических исследований первоисточников выделены этапы этого процесса и определенная роль образования, как ведущего фактора информационного развития.

## SUMMARY

In article the considered information development of some the countries of the world and with the help of analytical researches of primary sources stages of this process and the certain role of education, as conducting {leading} factor of information development are selected.

## СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Knowledge-Based Economy OECD (1996), Paris [Електрон. ресурс] – Спосіб доступу: URL: <http://www.oecd.org>
2. Задорожний Г., Бервено О. Неоекономика как интеллектономика// Экономическая теория на пороге XXI века – 5: Неоекономика/ Под ред. Ю. М. Осипова, В. Г. Белолипецкого, Е. С. Зотовой – М., 2001.

3. Кондрашова-Діденко В. Концептуальні засади інтелектономіки// Вісник КНЕУ. – 2005 – №75-76. С. 68-70.
4. Маршалл А. Принципы экономической науки – Т. 1 – М., 1993.
5. World Economic Outlook Database, April 2007 [Електрон. ресурс] – Спосіб доступу: URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2007/01/data/index.aspx>
6. Ткачѐва Н. Информационные стратеги стран Восточной Азии в условиях рыночных реформ. – М.: РИП-холдинг, 2003.
7. [Електрон. ресурс] – Спосіб доступу: URL: <http://www.comscore.com/press/release.asp?press=1520>

*Надійшла до редакції 10.10.2007 року*

УДК 629.735.081: 658.152(045)

## АНАЛІЗ ФАКТОРІВ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АВІАПІДПРИЄМСТВА В РИНКОВИХ УМОВАХ

*Вовк О. М., магістр Національного авіаційного університету*

**Постановка проблеми.** Процеси які відбуваються в економіці України та авіаційній галузі, низький рівень матеріально-технічної бази, неефективність управління авіапідприємствами, недостатній рівень інноваційних процесів на них вимагають комплексного підходу до стратегічного управління авіапідприємством в ринкових умовах. Одним з найважливіших завдань є розробка та впровадження інвестиційної стратегії. В основу дослідження покладено проблему відсутності єдиного наукового визначення інвестиційного потенціалу підприємства. Внаслідок цього виникає необхідність в проведенні досліджень даного питання з метою розробки рекомендацій щодо ефективного управління інвестиційною діяльністю, розвитку інвестиційного потенціалу авіапідприємства (ІПА) в ринкових умовах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Поняття «інвестиційний потенціал» розглядалось багатьма вченими-економістами, зокрема, А.І. Єгоров розглядав процеси формування та реалізації інвестиційного потенціалу в перехідній економіці, крім того ці питання аналізували Р.М. Бойчук О.В. Пирог, Ж.А. Новицька, О.В.Лепьохін. Економічна категорія «інвестиційний потенціал» переліченими науковцями розглядається як інвестиційні ресурси, забезпеченість підприємства, його привабливість[1]. Аспекти ефективності та зростання інвестиційного капіталу в українській економіці досліджували І.К. Бистряков, А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, С.Д. Дзюбик, Ю.М. Пахомов, І.О. Бланк, П.І. Гайдуцький, М.Т. Чумаченко, Н.П. Гончаров та ін.

**Виділення невирішеної проблеми** Названі вчені не спрямовували свої дослідження на аналіз інвестиційного потенціалу авіапідприємств. Багато проблем, пов'язаних з практикою розробки та стратегії управління інвестиційним потенціалом підприємства в умовах ринкової економіки, залишилися недослідженими.

**Метою** дослідження є узагальнення теоретичних положень, аналіз особливостей і розробка рекомендацій щодо управління інвестиційним потенціалом авіапідприємства з метою його подальшого розвитку та удосконаленням класифікації джерел формування.

Для досягнення зазначеної мети необхідно вирішити наступні завдання:

- узагальнити теоретичні підходи до визначення і розвитку економічної категорії “інвестиційний потенціал підприємства” та його місця в системі управління авіапідприємством,
- проаналізувати основні фактори, які впливають на формування і розвиток ПА та економічно обґрунтувати їх класифікацію,
- виявити та класифікувати джерела розвитку ПА.

**Викладення матеріалу.** Дослідженню потенціалу, як економічної категорії, науковцями приділяється велика увага та значення, оскільки проблема підвищення ефективності використання потенціалу є актуальною та центральною в економічній науці. В літературі набули великого поширення такі поняття як “економічний потенціал”, “виробничий потенціал”, “трудоий потенціал”, “науково-технічний потенціал” тощо. Аналіз цих категорій дозволить знайти підхід до визначення інвестиційного потенціалу, як економічної категорії та визначити його місце і роль в стратегічному управлінні авіапідприємством.

Досліджуючи структурні елементи поняття «потенціал»[2,3,4], можна відмітити спільні ознаки та характеристики. Такими ознаками є:

- кожна категорія потенціалу (економічного, виробничого, науково-технічного) містить в собі певний запас ресурсів, а в ринковій економіці – й майбутні перспективи;
- в категорії “потенціал” простежується цільова визначеність, спрямованість на досягнення певної цілі;
- категорія “потенціал” передбачає раціональне (ефективне) використання наявних ресурсів.

Спираючись на наведені дослідження, можна дати наступне визначення поняттю інвестиційний потенціал авіапідприємства. Інвестиційний потенціал авіапідприємства — це організована сукупність внутрішніх та зовнішніх економічних можливостей, які створюють умови для розвитку та реалізації стратегічних і тактичних цілей авіапідприємства в сфері інвестиційної діяльності.

Використовуючи системний підхід, категорію “інвестиційний потенціал” можна представити у вигляді відкритої системи, яка має певну сукупність взаємопов’язаних елементів та всі ознаки відкритої системи: інерційність, можливість адаптації до зовнішнього середовища. Згідно з науковим дослідженням Р.М. Бойчука в процесі господарської діяльності відтворення всіх елементів виробничої структури підприємства та накопичення ресурсів формує його інвестиційний потенціал[5]. Проте на сьогоднішній день діяльність авіапідприємств в ринкових умовах вимагає більш змістовного тлумачення досліджуваної економічної категорії. При дослідженні факторів, які впливають на ПА, розглянемо внутрішнє та зовнішнє середовища авіапідприємства (таб. 1).

Сукупність факторів внутрішнього інвестиційного потенціалу на авіапідприємстві може бути подана як система, що складається з таких підсистем:

- Підсистема інформаційно-аналітичного забезпечення, яка включає в себе: наявність інформаційного забезпечення підтримки прийняття інвестиційних рішень, особливості облікової політики підприємства; методики оцінки ефективності альтернативних інвестиційних проектів та алгоритми прийняття інвестиційних рішень.
- Підсистема стратегічних і тактичних інвестиційних цілей підприємства. Важливість цієї підсистеми визначається цільовою орієнтацією інвестицій, намаганням досягнути стратегічних переваг в конкурентній боротьбі.

Таблиця 1

Основні фактори розвитку інвестиційного потенціалу авіапідприємства

Зовнішні фактори	Внутрішні фактори
<p><b>1. Макроекономічні фактори</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ тривалість економічного циклу;</li> <li>➤ стан політичного клімату;</li> <li>➤ рівень інфляції;</li> <li>➤ фіскальна політика держави;</li> <li>➤ грошово-кредитна політика НБУ;</li> <li>➤ система законодавчого регулювання інвестицій;</li> <li>➤ стан ринку цінних паперів і т.д.</li> </ul> <p><b>2. Регіональні фактори</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ рівень розвитку інвестиційної інфраструктури в регіоні;</li> <li>➤ рівень купівельної спроможності населення регіону;</li> <li>➤ наявність регіональних інвестиційних програм, стратегій;</li> <li>➤ регіональні механізми сприяння інвестиціям</li> <li>➤ наявність ресурсного забезпечення в регіоні для реалізації інвестицій та рівень відносних цін на них</li> </ul> <p><b>3. Галузеві фактори</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ динаміка розвитку НДР в галузі;</li> <li>➤ стан життєвого циклу в галузі та ступінь її кон'юнктурності;</li> <li>➤ наявність фінансово промислових груп</li> </ul> <p><b>4. Ринкові фактори</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ співвідношення між попитом та пропозицією на інвестиційному ринку;</li> <li>➤ привабливість авіапідприємства;</li> <li>➤ динаміка технологічних та інноваційних процесів;</li> <li>➤ рівень конкуренції тощо.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ стан інформаційного забезпечення підприємства</li> <li>◇ методи управління підприємством;</li> <li>◇ організаційна структура підприємства ;</li> <li>◇ рівень фінансового управління підприємством;</li> <li>◇ рівень маркетингу на підприємстві;</li> <li>◇ рівень управління виробництвом;</li> <li>◇ професійні якості осіб які приймають інвестиційні рішення.</li> </ul>

- Фінансово-ресурсна підсистема інвестиційного потенціалу, яка в себе включає склад, наявність та розміщення майна і фінансових ресурсів підприємства, які можуть бути трансформовані в інвестиційні ресурси, можливості мобілізації додаткових зовнішніх джерел для реалізації реальних та фінансових інвестиційних проектів;
- Організаційно-економічна підсистема реалізації інвестиційних проектів визначає форми взаємодії учасників інвестиційних проектів, зафіксовані в проектних матеріалах підприємства з метою забезпечення реалізації проекту і можливості виміру витрат і результатів кожного учасника, пов'язаних з реалізацією проекту.
- Особиста складова інвестиційного потенціалу (людський фактор), яка визначає сукупність характеристик суб'єктів прийняття інвестиційних рішень.

Таким чином, внутрішній інвестиційний потенціал підприємства виступає середовищем прийняття інвестиційних рішень, реалізації фінансових та реальних інвестицій, джерелом розвитку авіапідприємства.

При аналізі зовнішніх факторів, які впливають на ІПА, важливо відокремити макроекономічні, регіональні, галузеві та ринкові чинники формування та розвитку інвестиційного потенціалу. Це дозволить побачити на різних рівнях розвиток підприємства авіаційної галузі та стан його інвестиційного потенціалу в даний момент часу, а також спрогнозувати подальший розвиток ІПА в ринкових умовах.

Особливе місце серед факторів розвитку ІПА мають макроекономічні чинники. Це викликано тим, що вони впливають на всі підприємства, підвищують ймовірність їх банкрутства і є одним з головних інструментів інвестиційної політики держави. І хоча Україна визнана міжнародною спільнотою як країна з ринковою економікою, на



сьогоднішній день залишився економічно не обґрунтованим вплив держави на інвестиційну активність авіапідприємств. Позитивними тенденціями є активізація політики сприяння залученню іноземних інвестицій. Державне регулювання інвестиційної діяльності має спрямовуватись на збільшення обсягів інвестицій у виробництво як за рахунок державних коштів, так і власних інвестиційних ресурсів суб'єктів господарювання, а також залучення іноземних інвестицій в економіку України[5].

Одним з вагомих факторів розвитку ІПА є стан інвестиційного потенціалу галузі та регіону. Інвестиційний потенціал регіону розглядається як комплексна характеристика, що складається не тільки з наявного інвестиційного капіталу в регіоні, але і як сума об'єктивних передумов для інвестицій.

В ринкових умовах розвитку підприємств авіаційної галузі досить важливо проаналізувати вплив ринкових факторів на розвиток ІПА. Одним з найважливіших факторів виступає інвестиційна привабливість. Рівень привабливості авіапідприємства визначає його ринкову вартість та надає конкурентні переваги на ринку: потенційний інвестор вкладатиме кошти лише в перспективний проект. Наведена класифікація спрямована на досягнення стратегічно важливих інвестиційних цілей авіапідприємства та дозволяє проаналізувати сучасний стан ІПА.

Для підприємств авіаційної галузі зовнішній інвестиційний потенціал формується на макроекономічному рівні, при цьому важливо встановити наявність і склад національних і закордонних джерел інвестування. Ефективне функціонування підприємств авіаційної галузі забезпечиться при перевазі в національній економіці внутрішніх джерел, зокрема, бюджетних асигнувань, власних коштів авіапідприємств, коштів громадян. Останнім часом спостерігається тенденція до деякого зростання питомої ваги національного інвестиційного потенціалу.

Аналізуючи джерела збільшення ІПА всередині підприємства, важливо проаналізувати структуру внутрішнього та зовнішнього інвестиційних потенціалів та їх співвідношення з метою збільшення власних інвестицій, результатом чого буде збільшення прибутку авіапідприємства(таб.2).

Основою для формування внутрішнього ІПА виступає капітал підприємства. Аналіз структури капіталу дозволяє виявити резерви для майбутнього інвестування, зокрема при збільшенні частки прибутку збільшується ІПА, оскільки саме прибуток є основним джерелом розвитку інвестиційної діяльності для авіапідприємства. Багато науковців прирівнюють кредитування до інвестиційної діяльності, але на практиці кредити виступають лише джерелом залучення коштів для авіапідприємства, оскільки не дають кредитору право участі в здійсненні інвестиційного проекту. Для українських авіапідприємств на сьогоднішній день важливим і досить доступним джерелом кредитування є державні кредити. Цікавим з економічної точки зору джерелом збільшення ІПА є емісія цінних паперів – дозволяє залучити додаткові кошти, але при цьому зменшує вартість акцій авіапідприємства і збільшує кількість власників. Лізинг трактується як орендно-фінансова операція, що дає орендареві право користування майном, яке йому не належить, а також придбати це майно за залишковою вартістю після закінчення терміну лізингової угоди. Інвестиційний селенг — це нова форма залучення інвестиційних ресурсів, яка полягає у передачі власником права користування і розпорядження своїм майном за певну плату(будівлі, споруди, сировина і матеріали, цінні папери, продукти інтелектуальної праці тощо).

Аналіз наукових досліджень дозволив обґрунтувати економічну категорію «інвестиційний потенціал», що складає сукупність внутрішніх та зовнішніх економічних можливостей, які створюють умови для розвитку та реалізації

стратегічних і тактичних цілей підприємства в сфері інвестиційної діяльності.

Таблиця 2

Джерела формування інвестиційного потенціалу авіапідприємства

На макрорівні		На рівні підприємств	
Національний інвестиційний потенціал	Кошти, що надходять, у результаті приватизації, акціонування, паювання, внески засновників (акціонерний капітал)	Статутний (акціонерний, пайовий) капітал	Внутрішній ІПА
		Додатковий та резервний капітал (резервний та інноваційний фонди та інші кошти цільового інвестування)	
	Власні фінансові ресурси суб'єктів господарювання (нерозподілений прибуток, амортизація, додатковий капітал, мобілізація внутрішніх ресурсів)	Нерозподілений прибуток	
	Позичкові фінансові кошти (банківські та бюджетні кредити, облігаційні позики)	Цільові державні кредити	Зовнішній ІПА
Кошти громадян і громадських організацій			
Безоплатні та добровільні внески юридичних осіб і громадян	Позики банків та інших кредитних структур		
Закордонний інвестиційний потенціал	Прямі іноземні інвестиції	Податковий інвестиційний кредит і реструктуризована заборгованість	Зовнішній ІПА
	Непрямі іноземні інвестиції	Емісія облігацій та інших цінних паперів	
	Технічна допомога (гранти)	Інвестиційний лізинг	
	Кредити іноземних банків і позики міжнародних фінансових інституцій	Інвестиційний селенг	
	Добровільні внески та пожертвування іноземних компаній та громадян		

Класифікуючи фактори розвитку ІПА, необхідно відокремити внутрішні та зовнішні. Для підприємств авіаційної галузі зовнішні фактори – це фактори зовнішнього середовища, які доцільно розглядати на макроекономічному, регіональному, галузевому та ринковому рівнях. Внутрішні фактори формуються всередині авіапідприємства і визначаються особливостями здійснення його підприємницької діяльності.

**РЕЗЮМЕ**

В статті досліджено еволюцію поняття «інвестиційний потенціал» авіапідприємства в ринкових умовах і проаналізовано фактори, які впливають на його формування, розвиток і рівень використання авіапідприємствами.

**SUMMARY**

The article considers evolution of concept of «investment potential» of aviaenterprises in market conditions and the analysis of factors, that have an influence on it creation, development and level of using of aviaenterprises.

**СПИСОК ДЖЕРЕЛ:**

1. *Формування і реалізація інвестиційного потенціалу в перехідній економіці на основі фіскального регулювання* – Автореферат. дис. к. е. н/Сгоров А.І./Харк. нац. ун-т ім. В.Н.Каразіна. — Х., 2002. — 18 с. — укр.

2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2001. –560 с.
3. Иванов Н.И. Производственный потенциал: обновление, использование. – К.: Наукова думка, 1989.- 254 с.
4. *Научно-технический потенциал* Под общ. ред. Г.М. Доброва. – К. «Наукова думка»,1987. -346.
5. *Управління формуванням та використанням інвестиційного потенціалу промислових підприємств.* – Автореф. дис. к.е.к./ Бойчук Р.М./НАНУ Інститут регіональних досліджень. – Л., 2003. – 24с. – укр.
6. Марцин В.С. Удосконалення державного регулювання інвестиційної діяльності в економіці України// Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 5(71)

*Надійшла до редакції 10.09.2007 року*

УДК 339.137

## **ПРОБЛЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В ПРОЦЕСІ ЕВОЛЮЦІЇ**

*Гончаревич Л.Г.*, магістр державного управління, аспірант Інституту світової економіки і міжнародних відносин Національної академії наук України

### **Основна частина**

Диспропорційність економічного та соціального розвитку зумовлює загострення конкурентної боротьби не лише окремих країн, а й товарів, фірм, галузей, регіонів, кластерів, так званого “ланцюга конкурентоспроможності”. Особливо їх взаємозалежність стала помітною на межі ХХ-ХХІ століття.

Конкурентоспроможність є визначальним критерієм ефективності будь-якого суб'єкта, яка забезпечується за рахунок конкурентних переваг у боротьбі за ринки збуту, ресурси, за місце на ринку, за клієнта, за прибуток і т.д., що обумовлює темпи зростання виробництва та рівень національної безпеки. Конкурентоспроможність - це володіння суб'єктом певними властивостями, які дають йому можливість розвиватись на інноваційній основі та перемагати у конкурентній боротьбі. В ідеалі за сучасного цивілізаційного розвитку в розвинутих ринкових економіках за їх відсутності суб'єкт не спроможний вступити у **тривалу** конкурентну боротьбу на відповідному ринку. Диференціація між різними країнами та регіонами залежно від рівня їхнього соціально-економічного розвитку, ступеня участі у міжнародному поділі праці, забезпеченості головними факторами виробництва, територіально-географічних та інших особливостей відіграє також неабияку роль. Гостра конкурентна боротьба спонукає країни до найширшого використання як внутрішніх, так і зовнішніх джерел і факторів економічного зростання, до гармонізації національної та міжнародної економічної політики, взаємоприспосовування господарських механізмів й інституціональних структур на міждержавному і міжнародному рівнях, уніфікації господарського законодавства [2].

**Актуальність** теми статті обумовлюється загостренням конкурентної боротьби у світі глобалізації та інтернаціоналізації, гострою соціальною та економічною диференціацією окремих країн, галузей. Щоб достойно відповісти на виклики глобалізації, забезпечити конкурентоспроможність української економіки на

міжнародному ринку була проголошена стратегічна спрямованість України на трансформацію економічної політики, перетворення її у політику підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Тому дослідження особливостей становлення конкурентоспроможності в процесі еволюції, особливо, в умовах трансформації економіки є надзвичайно актуальним питанням для України.

Стрімке збільшення обсягів міжнародної торгівлі та її товарно-регіональна диверсифікація; зростання кількості та потужності ТНК при одночасному включенні в міжнародну торговельну сферу малих та середніх фірм; підвищення ролі міжнародних економічних відносин, безпрецедентна лібералізація міжнародних ринків товарів і послуг із усталеною тенденцією їх дерегуляції на національному рівні; інтеграція торговельних політик у межах дво- та багатосторонніх угод про вільну торгівлю та митні союзи; загальна динамізація та глобалізація конкуренції на факторних і товарних ринках зумовили актуальність питання конкурентоспроможності в сучасних умовах.

Міжнародна конкурентоспроможність – явище складне і багатогранне, особливо в сучасному ринковому середовищі, де конкурентоспроможність визначає місце, роль та майбутнє країни. Дане явище еволюціонувало протягом довгого періоду часу, набувало різних форм, залежало від багатьох чинників. Тому дуже важливо прослідкувати еволюцію згаданого процесу, щоб глибше зрозуміти дану проблему і знайти оптимальні шляхи для її вирішення.

Проблемі міжнародної конкурентоспроможності присвячено безліч праць як вітчизняних науковців, так і зарубіжних. Але багато аспектів даної наукової проблеми залишається недостатньо розкритими та обґрунтованими. Потребують подальшого дослідження теоретико-методологічні засади феномена міжнародної конкурентоспроможності, проблеми забезпечення високої конкурентоспроможності окремих країн та пошуку ними новітніх форм її досягнення, питання еволюційного розвитку міжнародної конкурентоспроможності, співвідношення, взаємозалежності, впливу податкової системи на міжнародну конкурентоспроможність. Окремі аспекти, зокрема податкового впливу на конкурентоспроможність можна прослідкувати в працях таких зарубіжних вчених як, А. Бранденбургера, Р.Вернона, Е. Вогеля, Г.Грубера, П. Катценштейна, І. Кірцнера, М. Книша, С. Коуена, П. Кругмана, В.Леонтєва, Ф.Ліста, А.Маршалла, Дж.Міля, Р. Нельсона, Б.Оліна, М.Познера, М. Портера, Д.Рікардо, Дж. Сакса, П.Самуельсона, А. Смітта, Р.Солоу, С.Уінтера, Ф. Хайєка, Дж. Харта, Е.Хекшера, Дж.Хікса та ін.; російських учених: Г.Азоєва, Е. Кочетова, В. Петрова, Р. Фатхутдінова, І.Спиридонова та ін.; українських науковців – Л. Антонюк, О. Білоруса, Л.Гальперіної, Б. Губського, О. Каніщенко, Д. Лук'яненка, В. Новицького, Ю. Пахомова, А. Поручника, В. Сіденка, С. Соколенка, А. Філіпенка, Т. Циганкової, О. Шнипка, О. Шниркова, але більше у аспекті забезпечення конкурентоспроможності товарів, фірм, галузей, регіонів. До сих пір існує певна термінологічна невизначеність, методологічна неузгодженість авторських позицій, методично-інструментальна нерозробленість вимірювання конкурентоспроможності. Межа між конкурентоспроможністю фірм, галузей й конкурентоспроможністю країни є вкрай умовною. Економічний успіх держави, її конкурентноздатність, визначається наявністю в ній конкурентноздатних галузей і виробництв. Та разом з тим міжнародна конкурентоспроможність країни не є простою сумою конкурентоспроможностей товарів, галузей, регіонів, а є їх якісним поєднанням в комплексі з іншими факторами.

В цій статті ставиться за мету дослідити теоретико-методологічні засади міжнародної конкурентоспроможності, еволюційність її розвитку, окремі аспекти забезпечення високої конкурентоспроможності деяких країн та форм її досягнення. Звідси випливають наступні завдання: дослідити процес становлення та теоретико-

методологічні засади міжнародної конкурентоспроможності, еволюцію факторів, які її визначають, торкнутися впливу такого фактора, як податкова політика країни, що знайде відображення в наступних статтях, і т.д.

Традиційно, конкурентоздатність трактується як обумовлене економічними, соціальними і політичними факторами стійке місце країни або її продуцентів (виробників) на внутрішньому і зовнішньому ринках. В умовах відкритої економіки конкурентоздатність також може бути визначена як здатність країни (підприємства) протистояти міжнародній конкуренції на власному ринку і ринках інших країн. Сьогодні не існує однозначного трактування цього терміну.

Поняття конкурентоспроможності еволюціонувало протягом різних періодів розвитку суспільства, хоча самого терміну як такого не існувало, і раніше застосувати його можна було, радше до конкретних племен, індивідів, класів, ніж до держави, бо тоді й держави в сучасному її вигляді не існувало: в первіснообщинну епоху визначальним фактором був фактор фізичної сили, потім – хитрість, вміння виробляти кращі знаряддя праці тощо, в період рабовласницького ладу – кількість рабів, земель, у феодальну – кількість помість, підвладних людей, територій; в капіталістичну – капітал диктував свої умови, соціалістична епоха відзначається диктатом соціалістичних ідеалів, преференцій, так звана демократична вибудовує чіткі та зрозумілі, загальноприйняті у суспільстві правила, дотримуючись яких, країни змагаються, в ідеалі, цивілізованими методами, за право бути першими. Звичайно, відображена вище схема носить дуже спрощений характер, але допомагає уявити еволюціоністський характер даного явища. Отже, на різних етапах розвитку актуальним було питання конкурентоздатності в тих чи інших умовах. Найбільш чітких ознак даний термін набув в трансформаційний період, в період демократії, де перемогу святкує той, хто має конкурентні переваги.

Якість інституцій, інноваційність, розвинута інфраструктура, високі макроекономічні показники, висококваліфікована робоча сила, потужний науковий потенціал, ефективна ринкова економіка, технологічна готовність, якісне ведення бізнесу, це та багато іншого визначає сьогодні успіх, є передумою конкурентоспроможності. Різницю в пріоритетах в наш час і в інші епохи, вплив факторів на конкурентоспроможність можна простежити за допомогою даних в таблиці, яка була складена у результаті неофіційного опитування, проведеного серед науковців, дипломатів МЗС протягом травня 2007 р., учасників програми Courants du Monde (France) (листопад 2006), EU and European economic zone (Belgium) червень 2007.

Таблиця 1.-

**Вплив факторів на конкурентоспроможність в різні епохи  
(1 – найменше значення, 6 – найбільше значення)**

Періоди розвитку	Первісн.	Рабовласн.	Феод.	Капітал.	Соціал.	Демокр.
Рушійні сили						
Наявність прир. рес.	6	5,5	5	4,5	4	4,1
Наявність труд. рес.	4,5	5,5	5,25	5	4,75	4,75
Наявність капіталу	1,75	3,5	4,25	6	4	5,25
Інституції	1,75	1,25	2,5	4,25	5,5	5,5
Інновації	4	3	3,5	5,25	4	5,75
Витонченість ведення бізнесу	1,75	1,25	2,25	5,25	3	5,75
Технологічна	4,75	4	4,25	5,25	4	5,75

готовність (знаряддя праці)						
Ринкова ефективність	2	2	3,25	5,25	2,5	6
Вища освіта	1,2	1	1,25	5	5,25	5,5
Здоров'я	5	4	4	4	5,5	5,75
Макроек. чинники (под. с-ма, законодавча база)	1	1,25	2,5	5	4	6
Інфраструктура	2,2	3	1,5	4,75	5	5,25

Цікаво те, що одні респонденти робили ранжування серед факторів, інші – серед періодів. Тобто, одні звертали більше уваги на те, яке місце займає кожен фактор в певний період, інші – який фактор, яке місце займав в кожному конкретну епоху. Ось результат:

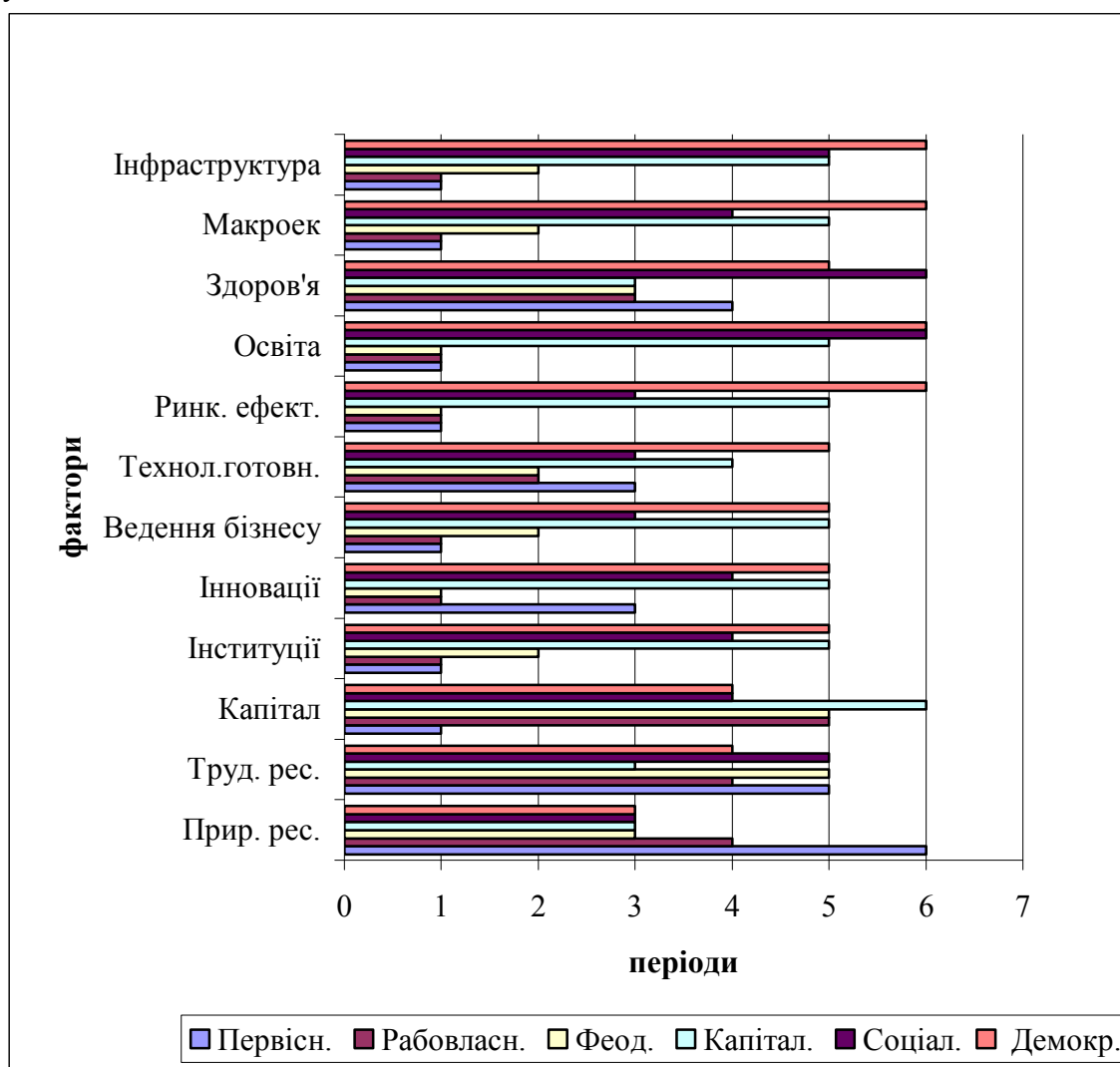


Рис. 1 Вплив факторів на конкурентоспроможність

Отже, ми бачимо, що наявність значних природних ресурсів в первіснообщинний лад була визначальним фактором, зберігаючи, в деякій мірі, цю тенденцію і в

рабовласницький період. З часом вона втратила першочергове значення, поступившись таким факторам як, капітал, інституції в більш пізніх періодах. Дослідження також показало, що інновації займали досить таки значне місце в первіснообщинний лад, адже винахід знарядь праці, їх удосконалення, вирощування культур і т.д. визначали перемогу в боротьбі за існування. Щодо деяких аспектів вищезазначеного графіку можна посперечатись, особливо стосовно ролі здоров'я (в демократичний період), значення капіталу, інновацій та ін., але в основному варто погодитись, що сьогодні визначальними є кваліфікована робоча сила, розвинена інфраструктура, сприятливі макроекономічні чинники, висока чутливість до інновацій. Менш вагоме значення відіграють забезпеченість природними ресурсами, що яскраво демонструє Швейцарія, Японія та ін.

Варто зазначити, що на початковій стадії розвитку економіка більшою мірою залежала від наявності природних та інших ресурсів, пізніше здебільшого від їх використання, сьогодні здебільшого прогрес країни визначають інноваційність, кваліфіковані кадри.

Конкурентоздатність — це комплексна категорія, її переваги остаточно реалізуються в торгівлі, але базис конкурентних переваг створюється у всіх ланках суспільного виробництва, у тому числі значною мірою за рахунок структурної перебудови і діючої промислової політики.

Якщо порівняти високо розвинуті країни, наприклад країни „великої сімки”, нові члени ЄС (5-6 розширення) та Україну, то можна простежити наступну тенденцію щодо забезпеченості факторами на даному етапі:

Таблиця 2.-

**Наявність та визначальність факторів в різних країнах  
(1 – найменше значення, 6 – найбільше значення)**

<b>Русійні сили</b>	<b>Країни „великої сімки”</b>	<b>Нові члени ЄС</b>	<b>Україна</b>
Наявність прир. рес.	3	4	6
Наявність труд. рес.	4	3	6
Наявність капіталу	6	4	3
Інституції	5	4	3
Інновації	6	4	2
Витонченість ведення бізнесу	6	4	3
Технологічна готовність (знаряддя праці)	6	4	2
Ринкова ефективність	6	4	1
Вища освіта	6	4	3
Здоров'я	4	4	3
Макроек. чинники (податкова система)	5	3	3
Інфраструктура	6	4	3

Якщо порівняти показники, які займають перші місця у високорозвинутих країнах і в Україні, тоді стає зрозумілим визначення пріоритетів в різних країнах. Можна сказати, що лише значення здоров'я в Україні та в країнах „великої сімки” знаходиться майже на рівні, та це тому, що і у розвинутих країнах цей показник не дуже високий і

тому, що захворіти в Україні надзвичайно не вигідно, а для бідних верств населення фактично означає смерть. Якщо по якості висококваліфікованої робочої сили, в певній мірі інфраструктури, ми сьогодні просунулися значною мірою вперед, то по всіх інших, особливо, якості доцільності існування інституцій, технологічної готовності, стоїмо на місці, про що і свідчить ситуація, яка склалася з українською економікою сьогодні.

Основні рушії конкурентоспроможності сьогодні змістилися з наявності природних ресурсів до їх ефективного використання, використовуючи інноваційні підходи та засоби. Проведене дослідження свідчить про той факт, що часто розвиток країн відбувався не стільки в результаті використання природних ресурсів (як приклад можна взяти Сінгапур), скільки через розумну, виважену та збалансовану політику держави.

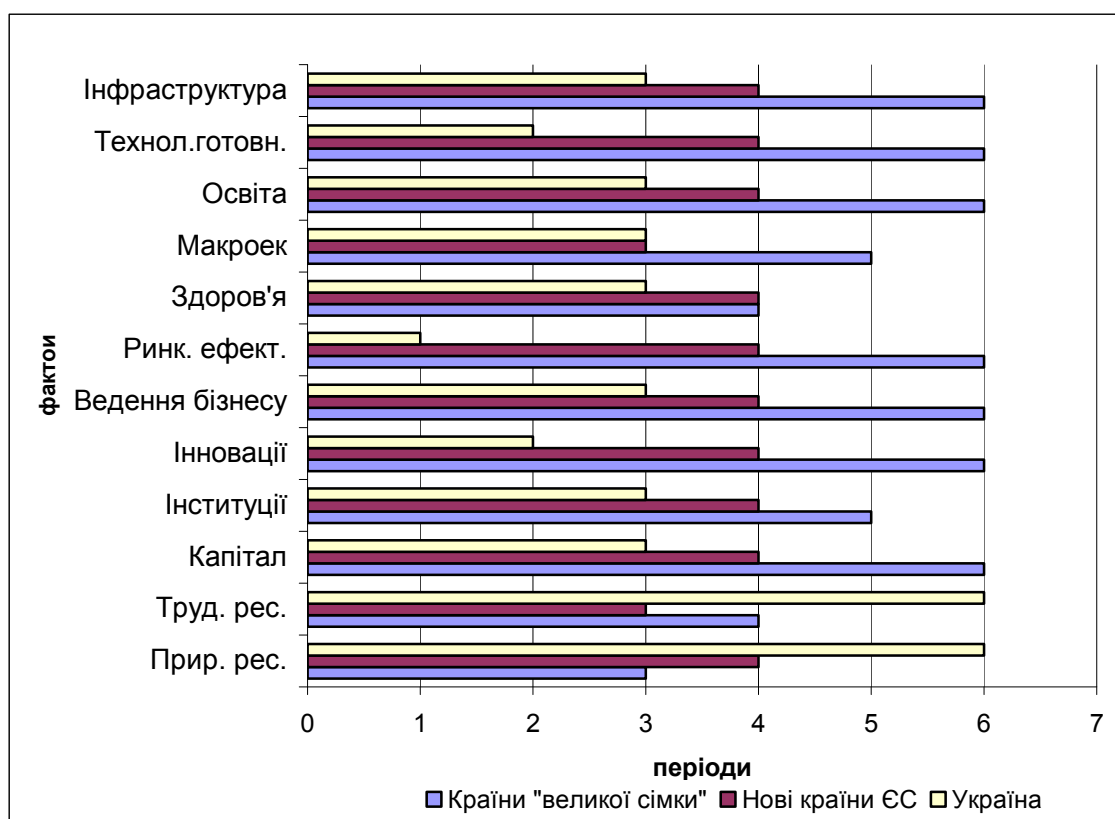


Рис. 2. Значення факторів в різних країнах

Високу конкурентоспроможність і економічне зростання обумовлюють чинники, які стимулюють оперативне поширення нових технологій, особливого значення набувають характер і структура взаємодії науки, освіти, фінансування державної політики та промисловості. Можна відзначити пряму залежність джерел конкурентоспроможності та їх значення для рівня розвитку країни (1 – найменше значення, 3 – найбільше).

Головне джерело конкурентноздатності	Значення
Фактори виробництва (сировина, дешева праця)	1
Ефективність (розподілу ресурсів, їх використання, в-тва)	3
Інновації	3



В.Новицький вказує на провідну роль ефективної державної політики, особливо, у період формування в країні економіки ринкового типу. Це передбачає чітке визначення цілей і напрямів структурної перебудови економіки, підвищення ефективності роботи, формування такої нормативно-правової бази господарювання, яка забезпечувала б підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому й зовнішньому ринках.

Безумовно, що жодна країна, навіть найбільш розвинена, не ставить собі за мету досягнення ефективної конкуренції у всьому спектрі продукції, що вона може потенційно виробляти. Пріоритет надається лише тим секторам економіки, що мають реальні умови для одержання конкурентних переваг на світовому ринку. Для чого якнайефективнішим способом на сучасному етапі може служити податкова політика держави. Для України, щоб запобігти нераціональному використанню національних ресурсів у процесі структурної перебудови, особливо актуальним є визначення саме таких галузей, створення діючого механізму підтримки пріоритетних виробників, удосконалення на цій основі структури виробництва та підвищення продуктивності.

Продуктивність - одна з основних умов забезпечення конкурентоспроможності, яка в довгостроковій перспективі обіцяє зростання рівня добробуту всього населення. А продуктивність залежить від великої кількості факторів, умов. Як відомо, чим кращі створиш умови, тим більша буде ефективність. Чим краще подбасш, тим багатші плоди збереш. На жаль, в Україні цей принцип не завжди діє, не практикується, бо довгострокова перспектива не в моді, бо влада довго не затримується; а навіщо робити добро, послугу тим, хто прийде після, краще залишити розруху, в якій важко розібратися, щоб, не дай боже, хтось не показав кращих результатів.

Разом з динамічністю розвитку ефективна державна політика визначає можливості та перспективи довгострокового розвитку економіки, підвищує здатність економіки реагувати на зміни умов глобальної конкуренції та можливості забезпечення розвитку країни за рахунок внутрішніх економічних (структурних та технологічних) зрушень. Як відзначає Д.С.Покришка, сьогодні знання і високі технології, як такі, не є достатніми для зміцнення конкурентоспроможності. Щоб конкурентний потенціал у знаннях і технологіях був активізований і перетворений на фактичну конкурентоспроможність, щоб стимулювати практичне застосування наукових рішень, повинні поєднуватися три умови — нові ініціативи, нові стратегії і нові способи управління.

Д. С. Покришка зазначає, що успіх сучасних розвинених економік звичайно залежить від забезпечення «м'якими» технологіями, тобто інноваціями у сфері менеджменту, інституційними інноваціями, стратегіями розвитку, методами управління і організації, що створюють середовище для інновацій і ефективного застосування технологій [12]. Б. Когут стверджував, що конкурентоспроможність країни може пояснити відмінності у продуктивності країн з точки зору принципів технології і організації, оскільки вони поширюються повільніше між країнами, ніж у межах національних кордонів, тому дослідження міжнародної конкурентоспроможності є, по суті, дослідженням порівняльних управлінських і суспільних інститутів країн. Відповідно, структура торгівлі між країнами відображає сектори, які користуються організаційними і технологічними можливостями країни [12].

Національні економіки, яким вдалося розвинути внутрішні інноваційні можливості швидкої адаптації і відновлення, матимуть конкурентні переваги, стабільні у довгостроковому періоді. Відповідно, це включає відмову від надмірної залежності від дешевої і відносно некваліфікованої праці, як джерела конкурентоспроможності на користь підготовки робочої сили, посилення зусиль щодо впровадження і поширення

технологічних інновацій для підвищення ефективності використання факторів виробництва. Адже вигаш від інновацій отримують ті країни, які створюють відповідні можливості. Цільовий розвиток потенціалу національної економіки залежить від постійного поліпшення і модернізації всіх сегментів національної економіки та створення передумов отримання послідовного синергетичного ефекту з метою забезпечення постійного соціального, економічного і технічного прогресу [12]. Завдання інновацій, як зазначає Д.С.Покришка, полягає не у суто наблизенні до рівня розвинених країн у певних сферах світового виробництва, а у задіянні внутрішніх можливостей для незалежного технологічного розвитку. Розвиток внутрішніх технологічних можливостей передбачає реалізацію складніших і вимогливіших завдань щодо адаптації та інновацій. Це створює додаткові переваги, включаючи ширше розповсюдження технологій, більше використання локальних факторів виробництва, глибшу диференціацію товарів, вищу внутрішню додану вартість і здатність ефективніше реагувати на зміни ринкових умов [6]. Як вказує К. Дальман, країни мають поєднувати іноземні й локальні технологічні елементи таким чином, щоб забезпечити поступовий розвиток локальних можливостей у тих сферах, де вони можуть бути найефективнішими [7]. Йдеться про врахування структурно-технологічних чинників національної економіки та адаптаційних можливостей щодо використання іноземних технологій і, певною мірою, методів організації та управління інноваційно-структурним розвитком у процесі посилення взаємодії національної економіки із світовою для забезпечення довгострокових конкурентних переваг [8].

Варто відзначити, що реалізація завдань такого рівня потребує прозорості інструментів, комплексності та стратегічної орієнтації інноваційної та структурної політики держави. Сутнісне визначення конкурентоспроможності національної економіки має велике практичне значення для вдосконалення конкурентних переваг країни, її економічного розвитку в довгостроковій перспективі.

### **Висновки**

Зростання конкурентоспроможності української економіки залежатиме насамперед від активної інвестиційної політики. Проблема конкурентноздатності економіки стосується всіх держав світу і на всіх етапах розвитку людства. В свою чергу, конкурентноздатність країни є показником узагальнюючим, що характеризує положення країни на світовому ринку.

Для обчислення показника конкурентноздатності у світовій практиці сьогодні використовують багатофакторні векторні моделі, що враховують 381 показник. Вони згруповані в 8 агрегованих факторів: внутрішній економічний потенціал; зовнішньоекономічні зв'язки; державне регулювання; кредитно-фінансова система; інфраструктура; система керування; науково-технічний потенціал; трудові ресурси.

Ще зовсім недавно конкурентноздатність держави значною мірою залежала від наявності в неї тільки трьох факторів виробництва — природних ресурсів, трудових ресурсів і капіталу. З розвитком виробництва і технічним прогресом, конкурентноздатність стали визначати фактори вищого рівня, насамперед, інфраструктура країни, її науковий потенціал, рівень освіти населення, економічна політика держави.

На основі проведеного дослідження ми дійшли висновку, що ключові сутнісні характеристики та особливості розвитку економіки країни в умовах глобалізації, а також мікро- та макромоделей її організації і регулювання визначають у великій мірі її конкурентоспроможність. Результати проведеного дослідження дозволили дійти таких висновків теоретичного та практичного характеру:

1. Відкрита економічна система у торговельно-економічній сфері продукує “ланцюг конкурентоспроможності” (конкурентоспроможність товарів, фірм, експорту, країни), тісно пов’язаного зі стадіями інтернаціоналізованого відтворювального процесу (виробництво, розподіл, обмін та споживання) і обумовленого його закономірностями. При цьому критеріями конкурентоспроможності як на національному, так і на корпоративному рівні, є її усталеність, ефективність, якість/інноваційність, добросовісність конкуренції. Кожен з критеріїв є необхідним, але недостатнім параметром ідентифікації економіки країни як конкурентоспроможної, а універсальність критеріїв не веде до уніфікації показників, які є різними для мікро- та макроекономічного аналізу.

2. Ключовим макроекономічним чинником підвищення конкурентоспроможності, причому незалежно від рівня соціально-економічного розвитку країни, є цілеспрямоване та активне використання інструментів системи підтримки міжнародної економічної діяльності, зокрема експорту, які в умовах формування глобальної торгової системи поділяються на політико-правові, інформаційно-аналітичні та фінансово-економічні. Головною умовою ефективного застосування арсеналу інструментів торговельної політики в Україні є, зокрема, їх відповідність засадничим принципам та уніфікованим правилам СОТ. Тенденція до активізації державної підтримки конкурентоспроможності експорту, незважаючи на її певну суперечність з принципом добросовісної конкуренції, простежується в торговельних політиках більшості країн – членів СОТ.

3. Конкурентоспроможність української економіки, попри певні позитивні кількісні зрушення, залишається на низькому рівні, що обумовлено, насамперед, погіршенням якісних характеристик розвитку. Так, є незначною і зменшується частка України на найбільш динамічних і високотехнологічних ринках, зокрема, на ринках інформаційних технологій та комп’ютерної техніки, електроніки. Такою, що не відповідає наявному потенціалу, залишається структура експорту послуг, яка має фактично монокультурний характер з домінуванням транспортування та мінімальним залученням до міжнародного торговельного обміну науково-технічної, інжинірингової, управлінсько-інформаційної сфер.

5. Конкурентна модель розвитку української економіки повинна ґрунтуватися на методологічному принципі збалансованого розвитку корпоративного рівня управління експортною діяльністю та макрорівня її регулювання у глобальному середовищі, що обумовлює її елементну структуру: форми експортування, проактивна поведінка, компоненти міжнародного маркетингу, галузеві, міжгалузеві та регіональні пріоритети економічної політики; методи, форми та інструменти підтримки/стимулювання вітчизняних виробників. Макрорівневі напрями розвитку національної економіки мають передбачати товарну та географічну диверсифікацію із забезпеченням усталеності та ефективності як на традиційних, так і нових для України ринках експортування, мікрорівневі – вертикальну інтеграцію підприємств, використання креативних підходів до міжнародного стратегічного менеджменту та формування ефективної системи маркетингової діяльності фірм на зарубіжних ринках, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності українського експорту.

Виявлено методологічні та практичні передумови формування міжнародної конкурентоспроможності. Всебічний аналіз різноманітних аспектів економічного розвитку зарубіжних країн показує, що сучасна глобальна економіка поступово, але неухильно набуває рис єдиної, цілісної системи, котра характеризується взаємозалежністю та взаємодоповнюваністю її складових елементів і ланок.

В наступних статтях знайдуть розвиток питання історичних особливостей досягнення і забезпечення конкурентоспроможності через податкову політику, різні методики визначення міжнародної конкурентоспроможності. Велике значення відіграє стратегія розвитку держави, яка визначає галузеві, міжгалузеві та регіональні пріоритети; політико-дипломатичні, інформаційно-аналітичні та фінансово-економічні інструменти системи підтримки та стимулювання розвитку економіки.

## РЕЗЮМЕ

В статье исследуются особенности конкурентоспособности в процессе эволюции, особенно в условиях трансформации экономики. Значительное внимание уделяется разным методикам определения международной конкурентоспособности, факторам, которые определяли ее в разные эпохи.

## SUMMARY

In the article we consider the features of competitiveness in the process of evolution, especially in the conditions of economy transformation. Considerable attention is given to the different methods of determination of international competitiveness, factors which determined it in different epochs.

## СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: регіональний аспект. [http://www.kneu.kiev.ua/journal/ukr/article/2005\\_1\\_Antoniuk\\_ukr.pdf](http://www.kneu.kiev.ua/journal/ukr/article/2005_1_Antoniuk_ukr.pdf)
2. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації. Монографія. – К.: КНЕУ, 2004, - с.104-105.
3. Базиліук Я.Б. Конкурентоспроможність національної економіки. – К., 2002. – 107 с
4. Білорус О., Мацейко Ю. Конкурентоспроможність у сучасному глобальному світі// Економічний часопис ХІ. – 2002. - №9. – С.7-13
5. Бленк Дж. Оцінка конкурентоспроможності України в умовах політичних змін. – Дзеркало тижня. – 2005. – 2 липня. – С. 7.
6. Борисенко З.М. Основи конкурентної політики. – К., 2004.– 697 с.
7. Загоруйко Ю. Рейтинг конкурентоспроможності: двигун прогресу або ярмарок марнославства? – Дзеркало тижня. – 2005.– 19 листопада. – С. 13.
8. Конкурентоспроможність національної економіки // За ред. д.е.н. Б.Є.Кваснюка (Інститут економіки та прогнозування НАН України) – К.: Фенікс, 2005. – 582 с.
9. Новицький В. Державна промислова політика - чинник економічного зростання // Дзеркало тижня. – 2000.- С. 10.
10. Покришка Д.С. Технологічна конкурентоспроможність економіки України на світовому ринку
11. Портер М. Конкуренція: Пер с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 1993. — с. 85-108, 161-205.
12. IMD World Competitiveness Yearbook 2007. [www.02.imd.ch/wcy/methodology](http://www.02.imd.ch/wcy/methodology)
13. The World Economic Forum. Report 2003 – 2004. [www.weforum.org](http://www.weforum.org)
14. Zhouying J. Globalization, Technological Competitiveness and the ‘Catch-up’ Challenge for Developing Countries: Some Lessons of Experience // International Journal of Technology Management and Sustainable Development. — 2005. — Vol. 4. — No 1. — P. 35-46.
15. [viche.info/index.php?action=archive&id=389](http://viche.info/index.php?action=archive&id=389) - 37k

*Надійшла до редакції 12.10.2007 року*

УДК 331.522.4:314.17

## ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

**Ганич Л.В.**, ассистент кафедры управления персоналом и экономики труда,  
соискатель Донецкий национальный университет

*Постановка проблемы.* Позитивные тенденции преобразований в экономике невозможны без качественных изменений в структуре трудового потенциала. В современных условиях демографическая компонента его формирования, которая включает демографическое воспроизводство, оценку жизненного потенциала дееспособного населения, оценку здоровья различных групп населения, миграционные перемещения, приобретает особое значение.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Проблемы формирования и реализации трудового потенциала являются объектом комплексных научных исследований и многочисленных практических разработок таких украинских ученых, как Бандур С., Власюк А., Гнибиденко И., Долишний М., Злупко С., Куценко В., Лукьянченко Н., Оникиенко В., Пирожков С., Шаульская Л. и др.

Повышенное внимание ученых к демографическим проблемам является закономерным, поскольку в современных условиях развития экономической системы возник глубокий демографический кризис, обусловленный в значительной мере непоследовательностью проводимых реформ, отсутствием научно обоснованной государственной и региональной демографической политики в Украине. В то же время в настоящее время недостаточно комплексных разработок по формированию и развитию трудового потенциала с учетом региональных особенностей.

*Целью статьи* является проведение анализа демографической компоненты трудового потенциала, факторов, влияющих на его формирование с учетом региональных особенностей Донецкой области, что позволяет определить систему мероприятий, оптимизирующих этот процесс.

*Изложение основного материала.* Основой трудового потенциала является трудоспособное население в трудоспособном возрасте. По состоянию на 01.01.2007 г. в Донецкой области насчитывается 4667672 чел. постоянного населения, что на 0,46% меньше средней величины за 2006 г. Изменение численности населения вызвано следующими факторами: в результате естественного сокращения – на 99,0%, в результате миграционного движения – на 1,0%. Причем, если сравнивать аналогичные тенденции предыдущего года, то практически в 2,5 раза снизилось влияние миграционного фактора; уровень же смертности в регионе по-прежнему является достаточно высоким – выше среднеукраинского показателя на 9,26 п.п.

Одним из факторов, оказывающих непосредственное влияние на формирование трудового потенциала в регионе, является соотношение между разными возрастными группами населения, между мужчинами и женщинами, которое отображает половозрастная структура населения.

Анализ половой структуры населения Донецкого региона свидетельствует о

преобладающем количестве женщин в его общей численности – их на 19,8% больше, чем мужчин.

Средний возраст населения городов и районов Донецкой области в 2006 г. составил 41,3 года: мужчин – 38,5 года, женщин – 43,7 года. Причем возрастная структура женщин является старше, чем мужчин, поскольку среди женщин младшие возрастные группы занимают меньший удельный вес, чем среди мужчин, а среди старших возрастных групп женщин значительно больше.

Изменения в возрастной структуре населения влияют на численность и возрастную структуру занятых экономической деятельностью, поскольку существует зависимость между разными видами деятельности и составом работников по полу и возрасту.

Наиболее многочисленной является группа трудоспособного населения (61%). На долю лиц старше трудоспособного возраста приходится 25,8%, а младше трудоспособного возраста – 13,2% всего населения Донецкой области.

Основными процессами, оказывающими влияние на численность населения, являются, главным образом, рождаемость и смертность. Последние, в свою очередь, зависят от тех социально-экономических условий, в которых проживает население. Изменения в общественной жизни, имеющие место в Украине, трудности приспособления к сложившимся новым условиям нарушили существующие механизмы социальной адаптации, способствовали росту психологического дискомфорта и неуверенности в будущем, что отразилось на снижении рождаемости и значительном увеличении смертности населения, следствием чего является депопуляция населения. Однако необходимо отметить, что в Донецком регионе, начиная с 2002 г. наблюдается тенденция увеличения показателей рождаемости, при переменном характере изменения показателей смертности. Данные, отражающие динамику названных показателей, приведены в табл. 1.

Таблица 1

**Показатели рождаемости, смертности и естественного прироста (сокращения) населения Донецкой области за 2000-2006 гг. [1, с.37]**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Численность родившихся	30042	29931	31216	33433	35526	35883	39327
Численность умерших	83575	80298	82267	82279	82264	83663	81271
Естественный прирост (сокращение) населения	-53533	-50367	-51051	-48846	-46738	-47780	-41944

Показатель общей рождаемости по сравнению с 2005 г. вырос с 7,7‰ до 8,5‰. Наиболее высокий уровень рождаемости в 2006 г. отмечается в городах Угледар и Красный Лиман (по 10,8‰), Красноармейск (9,9‰), Харцызк (9,7‰), а наиболее низкий – в городах Ждановка (6,9‰), Торез (7,5‰), Константиновка (7,7‰), Дебальцево (7,8‰), Енакиево (7,9‰), Коэффициент рождаемости в сельской местности выше данного показателя в городских поселениях на 0,4 п.п.

Основным фактором, оказывающим влияние на невысокий уровень рождаемости, является снижение жизненного уровня населения и материального обеспечения семей. Часть дохода, которая идет на личное потребление, во многих семьях недостаточна для содержания даже однодетной семьи. Существующий уровень оплаты труда не способен

обеспечить достойные условия существования самого работника, хотя должен в рыночных условиях обеспечивать воспроизводство его семьи.

Коэффициент рождаемости также зависит от влияния таких факторов, как уровень занятости женщин в общественном производстве, уровень их образования, соотношение браков и разводов.

В современных условиях молодые семьи формируются и формировались в значительной степени за счет материальной поддержки родителей. Определенную роль здесь играет также сформированная в обществе установка на малодетную семью, недостаточный уровень материальной обеспеченности молодежи, отсутствие жилья и невозможность его приобрести.

Рождаемость влияет не только на численность рабочей силы в будущем, но также на реализацию трудового потенциала женщин, на интенсивность их участия в производстве. Увеличение продолжительности полностью или частично оплачиваемых отпусков по уходу за ребенком, с одной стороны, ведет к улучшению здоровья матери и ребенка, с другой – к снижению производственной квалификации женщин из-за длительного перерыва в работе, что снижает ее трудовой потенциал и конкурентоспособность на рынке труда.

Демографические последствия низкой рождаемости состоят в увеличении процессов старения населения, уменьшении доли детей и молодежи, уменьшении доли женщин репродуктивного возраста, увеличении количества лиц старшего возраста, росте демографической нагрузки на трудоспособное население лицами старше трудоспособного возраста (в 2006 г. в Донецкой области на 1000 лиц трудоспособного возраста приходилось 423 пенсионера), что, в общем итоге, приводит к снижению и количественных, и качественных характеристик трудового потенциала.

На уменьшение количественных показателей трудового потенциала в значительной мере влияет коэффициент смертности, особенно коэффициент смертности населения в трудоспособном возрасте.

В Донецкой области в течение 2006 г. умерло на 2,8% меньше, чем в 2005 г. Наивысший уровень смертности традиционно наблюдается в таких городах, как Красный Лиман (24,1‰), Селидово (21,2‰), Шахтерск (20,9‰), Дзержинск (20,5‰), Снежное (20,3‰), Енакиево (20,1‰), Горез (20,0‰), самый низкий – в Угледаре (10,7‰), Кировском (13,6‰); в Донецке он составил 14,8‰ (на 3,9% ниже, чем в 2005г.) при среднем по области – 17,7‰. Смертность среди сельских жителей (20,6‰) в 1,18 раза выше, чем среди городских (17,4‰), что объясняется особенностями возраста проживающего там населения. Уровень смертности зависит от социально-экономического развития как страны в целом, так и ее регионов, от благосостояния населения, развития системы здравоохранения, экологической ситуации. За последние годы все вышеперечисленные факторы значительно ухудшились, что и обусловило высокие показатели смертности населения.

Существенной особенностью показателя смертности в регионе является то, что смертность мужчин, особенно трудоспособного возраста, в 4 раза выше, чем у женщин этого же возраста, что в конечном итоге влияет на реализацию их трудового потенциала. Причем, коэффициент смертности мужчин возрастных групп от 16 до 55 лет постоянно возрастает. Основными причинами разницы смертности мужчин и женщин являются: различие в условиях труда (доля женщин, занятых тяжелым трудом и на вредных производствах, незначительна и ежегодно уменьшается); большое влияние вредных привычек на смертность мужчин: алкоголизм, курение, наркомания.

Естественный прирост характеризует темп прироста населения в целом. Общий коэффициент естественного прироста является разницей между общими

коэффициентами рождаемости и смертности. Чем выше этот показатель, тем быстрее возрастает численность населения, количественные характеристики трудового потенциала. Донецкий регион относится к районам с отрицательным показателем естественного прироста населения, т.е. количество умерших превышает количество родившихся. В 2006 г. он составил 9,2‰; население в городских поселениях уменьшилось на 8,9‰, в сельской местности – на 11,7‰. Естественное сокращение населения Донецкой области объясняется превышением числа умерших над числом родившихся в 2,1 раза.

По сравнению с соответствующим периодом 2005 г. объем естественного сокращения населения уменьшился на 1,1 п.п, в то же время в городской местности его уровень был ниже, чем в сельской в 1,3 раза.

Сокращение численности населения наблюдается во всех городах и районах области. Наиболее высокие показатели естественного сокращения населения отмечаются в городах: Красный Лиман (13,3‰), Дзержинск (12,5‰), Енакиево (12,2‰), Константиновка (11,9‰), Селидово (11,8‰), Новогродовка и Горловка (по 10,8‰), самые низкие – в городе Кировское (4,6‰). В единственном городе Донецкой области – Угледаре – впервые за многие годы наблюдается прирост населения – на 0,1‰. В целом в регионе в 2006 г. уровень естественного сокращения населения выше среднего по Украине в 1,44 раза (для сравнения: в 2005 г. – в 1,36 раза).

Согласно оценочной шкале, разработанной Комиссией по народонаселению ООН, уровень смертности в Донецком регионе (17,7‰) оценивается как высокий (15,0 – 19,9). Показатели уровня смертности в регионе несколько выше средних по Украине (на 2,8‰), и намного выше общеевропейских, где уровень смертности находится в пределах низкого (10,0-11,9) и чрезвычайно низкого (менее 7,0).

Тем не менее, в современных условиях данный показатель не отражает фактической динамики смертности, поскольку зависит не только от количества умерших, но и от общего количества родившихся.

Основной причиной естественного сокращения населения в городах и районах региона является снижение уровня рождаемости в течение длительного времени (данный показатель начал увеличиваться только с 2002 г.).

Важным фактором, влияющим как на становление, так и на реализацию трудового потенциала является состояние здоровья населения, которое является одновременно и компонентом трудового потенциала. В Донецкой области увеличилось количество различных заболеваний, что также влияет на показатели смертности и на реализацию трудового потенциала региона.

Основными причинами смертности населения в целом по области остаются заболевания системы кровообращения, новообразования, несчастные случаи, отравления и травмы (рис. 1).

На смертность от внешних причин приходится 9,20%, из них: умышленное самоповреждение (16,6%); несчастные случаи на транспорте (13,1%); случайные отравления и действие алкоголя (12,1%); случайные отравления веществами, содержащимися в грибах (0,01%); случайные отравления другими отравляющими веществами (10,1%); в результате нападения с целью убийства (8,99%); случайные утопления (4,74%).

В 2006 г. по сравнению с 2005 г. количество умерших по всем причинам уменьшилось, а именно: от заболеваний системы кровообращения – на 2,85 п.п., заболеваний органов дыхания – на 0,31 п.п., заболеваний органов пищеварения – на 0,4 п.п., новообразований – на 0,53 п.п., инфекционных болезней – на 0,29 п.п., внешних причин - на 0,77 п.п.



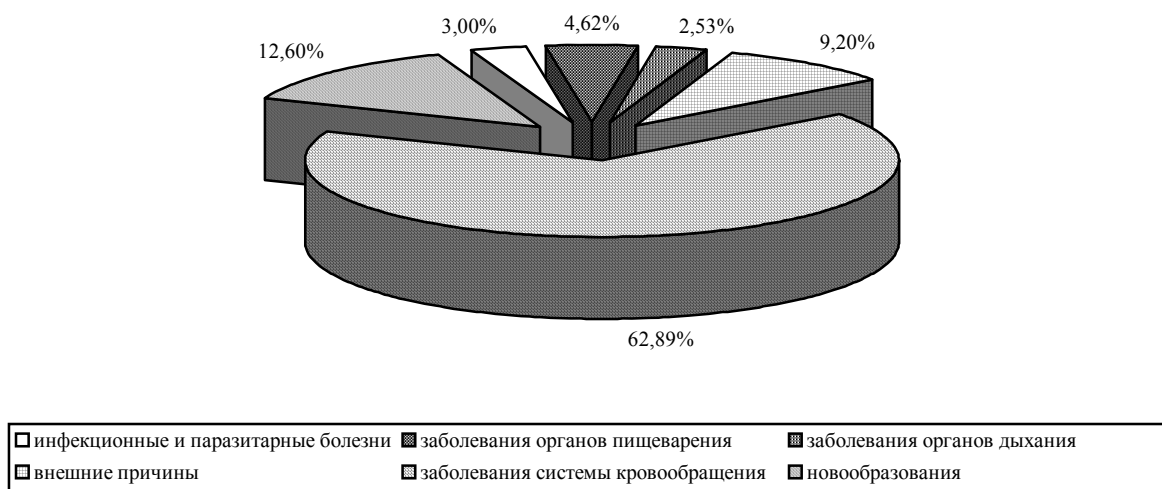


Рис. 1. Основные причины смертности населения Донецкой области в 2006 г.[1, с.110-112]

В современных условиях в Донецкой области снижается удельный вес рабочей силы из-за ее преждевременной смертности: из общей численности умерших в 2006 г., на лиц в трудоспособном возрасте приходится 21646 чел., из них: 17244 – мужчины и 4402 – женщины.

Важное значение имеет показатель детской смертности, который влияет на численность рабочей силы в будущем, когда подростки вступят в трудоспособный возраст. Учитывая настоящие показатели смертности в возрастных группах от 0 до 14 лет, численность молодых людей, которые будут выходить на рынок труда в будущем, станет еще меньше. Поэтому очень важно оказывать содействие снижению смертности в детском и подростковом возрасте, улучшая медицинское обслуживание, с одной стороны, и экологическую ситуацию – с другой.

В регионе наблюдается незначительная тенденция к уменьшению уровня детской смертности. Если в 2005 г. на 1000 родившихся приходилось 11,5 умерших в возрасте до 1 года, то в 2006 г. этот показатель составил 11,0. Основными причинами детской смертности остаются состояния, возникающие в перинатальном периоде (52,0%), а также врожденные нарушения развития, деформации и хромосомные аномалии (19,0%); 7% приходится на внешние причины смертности.

Наибольший уровень детской смертности наблюдался в 2006 г. в крупных промышленных городах: Донецке – 18,27%, Мариуполе – 8,9%, Макеевке – 7,96%, Горловке – 6,79%, Краматорске – 5,39%.

Весомым демографическим фактором, влияющим на трудовой потенциал региона, является механическое движение (миграция).

Трудовые миграции в Украине и ее регионах были и остаются одним из наиболее массовых видов перемещения населения. Трудовые миграции населения, как внутри страны, так и межгосударственные, изменяют качественные и количественные характеристики трудового потенциала в регионе, выполняют функции демографического и демоэкономического инвесторов в другие регионы-реципиенты, и, наоборот, способствуют старению населения и ухудшению качественного состава трудового потенциала в регионах, странах-донорах.

В течение 2006 г. за счет миграционного оттока численность населения области уменьшилась на 423 чел. Однако объем оттока населения уменьшился по сравнению с

2005 г. в 2,8 раза.

Положительное сальдо миграционного движения наблюдается в городах Донецк, Авдеевка, Артемовск, Докучаевск, Дружковка, Ждановка, Краматорск, Красноармейск, Макеевка, Мариуполь, Новогородовка, Селидово, Славянск, Харцызк, Ясиноватая. По сравнению с предыдущим годом наблюдается положительная тенденция увеличения перечня таких городов.

Среди основных направлений миграции населения Донецкой области можно отметить: внутрорегиональную миграцию (70,2%), внешнюю миграцию, в т.ч. межрегиональную (23,3%), межгосударственную (6,5%).

Среди выбывших за пределы Украины преобладающее большинство (86,8%) составили те, кто уезжали в страны СНГ. В то же время численность прибывших в область жителей стран СНГ составила еще большую долю – 89,7%.

Основным мотивом для выезда за границу для мигрантов всех возрастных категорий было желание улучшить свое материальное положение. Даже, если эта причина была не единственной, то она всегда имела место наряду с другими мотивами.

Возрастная структура внешних мигрантов, которые выезжают из региона – от 15 до 45 лет, т.е. это трудоспособное население в трудоспособном возрасте, на их долю приходится 77,1%. За границу мигрируют наиболее активные молодые люди, трудовой потенциал которых довольно высок, что ухудшает и без того сложную демографическую ситуацию и существенно снижает количественные и качественные показатели трудового потенциала региона.

Выводы и перспективы дальнейших разработок. Таким образом, можно сделать вывод, что демографическая ситуация в Донецкой области является сложной и неблагоприятной. Такие демографические факторы, как естественное сокращение, смертность трудоспособного населения в трудоспособном возрасте, миграция трудоспособного населения снижают количественные и качественные характеристики трудового потенциала региона, ухудшают возможности его реализации. Падение рождаемости в течение последнего десятилетия, которое обусловлено значительным ухудшением уровня жизни населения, привело к тому, что уже в ближайшие годы значительно уменьшится численность рабочей силы и величина трудового потенциала региона. В результате высокой смертности в регионе происходит уменьшение экономически активного населения; из-за роста инвалидности, травматизма из общей численности выпадают преждевременно умершие мужчины в трудоспособном возрасте.

Исходя из результатов проведенного исследования, можно утверждать, что демографическая политика государства должна содержать реальные мероприятия, направленные на стимулирование рождаемости, предоставление надбавок, пособий на детей, дотаций на детское питание, детскую одежду, льготное налогообложение, улучшение жилищно-бытовых условий многодетных семей. Активная демографическая политика должна выработать направления если не увеличения, то хотя бы стабилизации рождаемости; снижения смертности, особенно среди детей и лиц трудоспособного возраста; увеличения продолжительности жизни. Одной из основных проблем демополитики, на решение которой необходимо направить усилия и ресурсы государства должно стать сохранение и улучшение здоровья населения как одного из важнейших приоритетов нации. Реализация данной задачи предусматривает ориентацию на улучшение условий жизни, в частности условий труда, быта, детородной деятельности.

## РЕЗЮМЕ

В статті розглянуто проблему формування трудового потенціалу Донецької області.

## SUMMARY

In article the problem of formation of labour potential of Donetsk area is considered.

## СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Населення Донецької області у 2006 році: Демографічний щорічник/ Головне управління статистики в Донецькій області /Від. за випуск Рак С.В. – Донецьк, 2007. – 153 с.
2. Статистичний щорічник України за 2006 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Вид-во “Консульт”, 2007. – С.327-350.

*Надійшла до редакції 19.10.2007 року*

УДК 65.014.12

## КОНЦЕПЦИЯ ТЕРНАРНОЙ СТРУКТУРЫ, КАК МЕТОДОЛОГИЯ СИСТЕМАТИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ

*Горчакова Е.Н.*

*Постановка проблемы.* Современные темпы технологических изменений настолько значительны, что наиболее актуальным становится вопрос не поиска и накопления информации, а ее выбора и упорядочения. Классическая система управления промышленным предприятием все больше подпадает под интенсивное влияние параметров нелинейности, сложности, неопределённости воздействия внешнего окружения. В эпоху гиперконкуренции и непрерывных изменений возможность предварительного планирования и принятия решений серьезно ограничена. Важное значение приобретает, не сила управленческого влияния на систему в целом, а векторно-целевое воздействие на отдельную необходимую точку “пространственной архитектуры” системы [1, с.38], на функциональный параметр её ключевого процесса.

Чтобы найти необходимую точку ключевого процесса, необходимо этот процесс формализовать, найти его место в общей архитектуре организации.

*Исследование публикаций.* Попытки решить проблему упорядочивания элементов производственной структуры и выявления её ключевых процессов предпринимаются не только давно, но и все более интенсивно с течением времени [2 с.64; 3 с.28; 4 с.93]. Георгий Калянов считает, что «В самом общем виде под архитектурой предприятия (ЕА – Enterprise Architecture) понимается всестороннее и исчерпывающее описание (модель) всех его ключевых элементов и межэлементных отношений» [5, с.79]. Отсутствие графической интерпретации самой «пространственной архитектуры» видимо, и порождает те недостатки, связанные с языками моделирования, о которых автор упоминает в своей работе.

Наиболее часто используемый метод диаграммного описания производственных процессов позволяет смоделировать лишь определенный аспект сложной многомерной

панорамы исследуемых событий. Такое «плоское» построение пространственной архитектуры оставляет без ответа наиболее важный вопрос системного подхода, вопрос объединения отдельных процессов в общую производственную структуру.

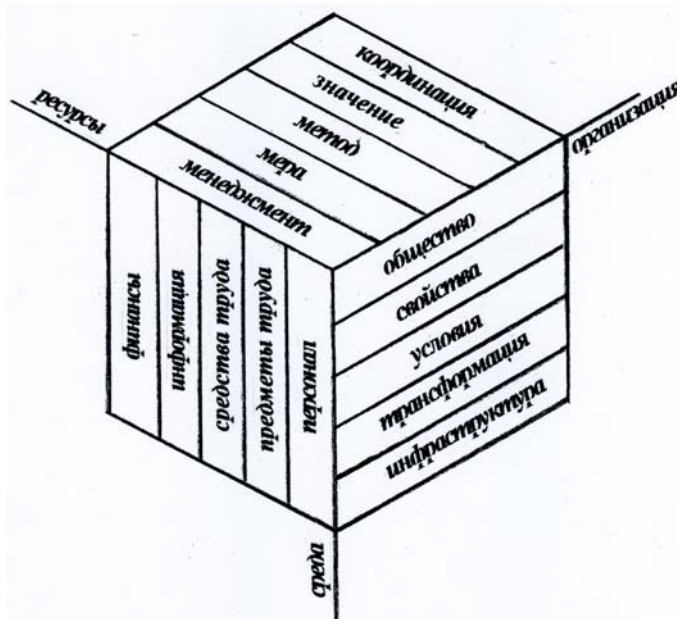
Трехмерные варианты решения структурных вопросов предлагают авторы следующих работ: модель «Ключевые направления развития предприятия» [6, с.5] и «Трехмерная модель интеллекта по Дж. Гилфорду» [7, с.291]. Даже построена четырехмерная «Обобщенная модель процесса сегментации рынка» [8, с.316]. Но видимо вопрос структурирования сложных систем имеет более глубокие корни и наталкивается на слабо формализованное философское понятие «структура».

*Целью данной работы* является разработка эффективного метода трехмерной компоновки систем, который позволит, исходя из современных философских представлений о категориях «система», «структура», «элемент», сконструировать и отобразить посредством графической модели «Системную тернарную концептуальную структуру», и через неё формализовать понятие «процесс». По сути, это попытка интегрировать два подхода теории управления – системный и процессный – в одно направление комплексного структурирования производственных систем.

*Основной материал.* Скомплексировать элементы, какой либо системы, а также, отобразить их концептуальное содержание, можно с помощью графической модели в виде структурной трехгранной композиции. Располагается предлагаемая модель в системе прямоугольных координат таким образом, что каждая из трех граней модели совпадает с одной из трех осей-координат. Более того, каждая грань несет на себе определенную смысловую нагрузку.

Возьмём в качестве примера производственную систему. Тогда: грань абсцисс отразит объективные свойства явления (ресурсы предприятия); грань ординат охарактеризует ее субъективную сторону (организацию ресурсов); а грань аппликат охватит внешнюю среду. Смысловая нагрузка каждой грани предлагаемой структурной модели является основным свойством конструируемой системы – ее неотъемлемым атрибутом.

После того как определена триада атрибутов системы, и каждый атрибут расположится на своей грани модели, атрибуты разбиваются на ряд существенных факторов (рис.1)



X- ресурсы, Y- организация, Z- среда.

Рисунок 1 – Модель производственной системы.

При размещении факторов атрибута на гранях модели, наиболее значимые из них правильнее будет располагать ближе к нулевой точке системы координат, а менее значимые – дальше. Если «Аттрактор может быть структурирован»[9,с.59], то вероятнее всего, его место в точке расхождения граней – в центре системы (не путать с серединой).

Факторы, проецируя свое содержание во внутреннее пространство системы перпендикулярно граням своего расположения, в местах тринитарного пересечения этих проекций, образуют структурные трехгранники элементов. Каждая грань элемента, наполненная содержанием определенного фактора, становится одним из аспектов этого элемента. В результате формирования трехгранников элементов квантуется внутреннее пространство системы на «кубики—элементы», из которых и конструируется тернарная структура системы (рис.2).

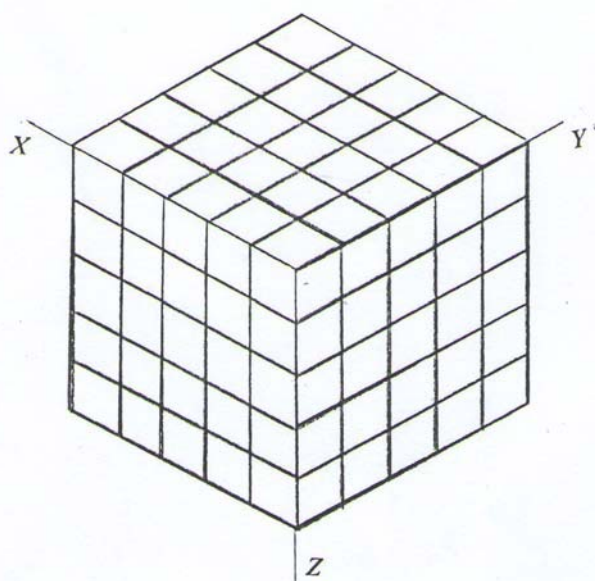


Рисунок 2 – Модель Системной тернарной концептуальной структуры.

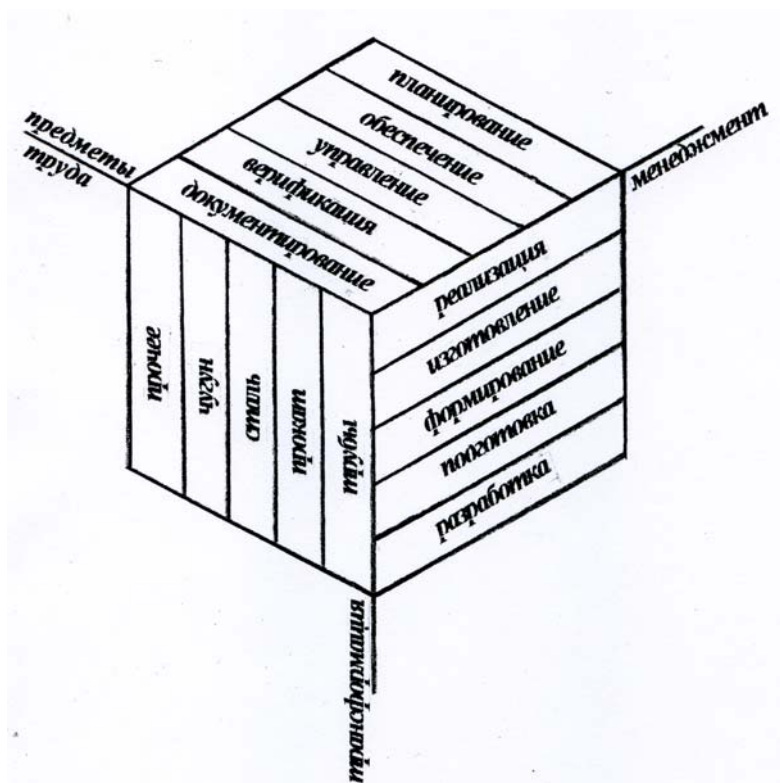
Следует отметить, что атрибуты являются внешней характеристикой системы. Аспекты отображают внешнюю характеристику элементов и формируют его функциональное назначение.

Каждый из 125 «кубиков» данной модели считается целостным и неделимым элементом, в пределах рассматриваемой системы.

**Структурная декомпозиция.** Чтобы раскрыть внутреннее содержание одного из элементов, произведем структурную декомпозицию системы и извлечем из матрицы ее элемент, сформированный тремя факторами системы, например «предметы труда – менеджмент – трансформация».

Пока данный компонент находился в системной матрице, он имел статус элемента, образованного своей триадой аспектов:  $X_2$  – предметы труда,  $Y_1$  – менеджмент,  $Z_4$  – трансформация. Условно изъятый из структуры системы, прежде неделимый элемент, переходя на нижестоящий уровень структурной иерархии, приобретает статус самостоятельной системы. Его триада аспектов, становится триадой атрибутов вновь образованной системы. Повторяем процедуру членения атрибутов на факторы таким же образом, как это делалось при членении атрибутов «Производственной системы» вышестоящего уровня, затем проецируем их во

внутреннее пространство трехгранника и, формируя, таким образом, элементы, конструируем новую трехмерную структуру системы нижестоящего уровня (рис.3).



X – предметы труда, Y – менеджмент, Z – трансформация.

Рисунок 3 – Модель системы «Менеджмент производственных процессов»

Первый уровень иерархической организации, с которого мы начинаем конструировать определенную структуру системы, в нашем случае «Производственной системы», назовем генеральным: ГЕН – уровнем данной системы. Согласно теории «бутстрапа» (boots – зашнуровка), любая система окружающей нас действительности, является компонентом того или иного уровня структурной иерархии глобальной вселенской системы. Поэтому нам необходимо, каким либо образом определять границы каждого иерархического комплекса систем. Так компонент « $X_2$  – предметы труда,  $Y_1$  – менеджмент,  $Z_4$  – трансформация», являясь на ГЕН – уровне структуры «Производственной системы» элементом ( $X_2 \cdot Y_1 \cdot Z_4$ ), на нижестоящем уровне структуры (ГЕН-1) становится самостоятельной системой, сформированной из собственных элементов. Следовательно, на уровне ГЕН-1 мы имеем в данном случае 125 систем с 15625 элементами. Спустившись еще на один уровень ГЕН-2, мы преобразуем 15625 элементов уровня ГЕН-1 в самостоятельные системы с 1953125 элементами. Таким образом, углубляясь во внутрь системы, достигаем необходимого уровня подробности описания исследуемого явления.

При делении содержания атрибутов на факторы необходимо соблюдать следующие правила логики:

1. Деление должно стремиться к соразмерности.
2. Деление должно производиться только по одному основанию.
3. Члены деления должны исключать друг друга.
4. Деление должно быть непрерывным.

Не претендуя на абсолютную достоверность «тринитарных дефиниций» атрибутов и соответствие классификационных определений их факторов в приводимом примере, надеюсь донести, прежде всего, смысловую направленность и порядок построения модели СТКС. «Членение типов реальности – очень интересный философский вопрос, представляющий огромный мировоззренческий и методологический смысл» [10,с.254]. Именно в процессе выявления информационного содержания системы, осознаешь объем работы, который потребует при классификации и структурировании даже существующих понятий и определений. Для этих целей можно порекомендовать Диаграммно - информационную систему ДИСК [11], позволяющую развивать классификационный порядок атрибутов до необходимого уровня подробности.

**Процесс.** Фактор, проецируясь во внутреннее пространство системы, формирует один из трех аспектов у слоя элементов, который расположен перпендикулярно оси координат атрибута этого фактора. В данной работе приводятся симметричные системы с одинаковым количеством факторов по каждому из трех направлений ( $5 \cdot 5 \cdot 5$ ). Хотя количество факторов может быть любым. Отметим, что один фактор формирует аспекты 25-ти элементов. В этих 25-ти элементах основной фактор процесса остается неизменным, а два других фактора модифицируются по всему слою. Например, фактор «сталь», в соответствии с мероприятиями менеджмента: планирование – обеспечение – управление – верификация – документирование, проходит этапы своей трансформации: разработка – подготовка – формирования – изготовление – реализация.

Процесс исчерпывает все возможные варианты функциональной модификации тех элементов, в которых присутствует аспект, сформированный основным фактором процесса. То есть, «со – бытие» трех аспектов синтезирует функцию элемента. При изменении содержания даже одного аспекта, трансформируется внутреннее тринитарное «событие» аспектов элемента и модифицируется его внешняя функция.

**Процесс** – это целенаправленная динамическая трансформация событий, инициируемая определенным фактором системы.

В слое, который охватывает один процесс, элементы располагаются рядами, и по каждому ряду подвержены одноаспектной функциональной модификации. Субпроцессом называется полный ряд элементов, входящих в процесс. Суперпроцессом называется полный ряд процессов, принадлежащих одному атрибуту системы. Процессы, входящие в один суперпроцесс, по отношению друг к другу являются сопроцессами. Следовательно, в системе « $S_{X.Y.Z} = 5_X \cdot 5_Y \cdot 5_Z$ » содержится три суперпроцесса, пятнадцать ( $5 \cdot 5 = 15$ ) процессов и семьдесят пять ( $5 \cdot 5 \cdot 3 = 75$ ) субпроцессов. Учитывая иерархический порядок строения структуры, можно те процессы, которые относятся к высшим уровням структурной иерархии по отношению к определенной системе, называть надпроцессами. А процессы, относящиеся к низшим уровням структурной иерархии – подпроцессами.

**Бинарные декомпозиции.** Структурная декомпозиция квантует систему по трем направлениям, рассыпая «фейерверком» единый комплекс элементов, что усложняет фиксацию отношений и нарушает определенную логику взаимосвязей при локальных исследованиях отдельных сторон жизнедеятельности системы. Изъяв из системы какой либо процесс, можно не только отслеживать все вариации его взаимосвязей, образованных двумя рядами факторов, но и произвести декомпозицию только его элементов (рис.4). Применение бинарных декомпозиций значительно упрощает анализ содержания систем. На практике не редко возникает ситуация, когда для решения конкретных задач, достаточно двухстороннего исследования взаимоотношений в системе, например, субъект – объект, без учета воздействия на них внешней среды.



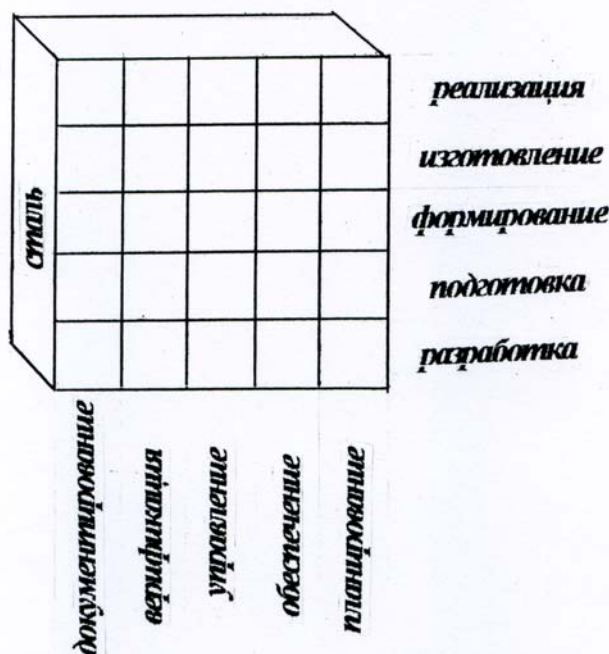


Рисунок 4 – Бинарная декомпозиция процесса производства стали.

При необходимости, можно пойти еще дальше в направлении упрощения анализа системы и провести декомпозицию отдельного subprocessa, сосредоточившись на развитии одного исследуемого фактора. Тогда структурная декомпозиция может считаться тернарной, процессная декомпозиция – бинарной, а subprocessная декомпозиция – монитарной.

Сталь громоздкое название «Системная тернарная концептуальная структура» используется для того, чтобы широко трактуемое понятие «структура» очертить теми конкретными рамками, которые отсекут от этой категории все случайное и второстепенное.

Системной структура называется потому, что, являясь целостным ансамблем, логически упорядочивает организацию всех систем находящихся на различных уровнях структурной иерархии. Генеральная (лат. generalis - всеобщий) структура, начинаясь с триады атрибутов «Z-актуальность – Y-экстернализация – X-потенциальность», производит в качестве элементов всю окружающую действительность.

Тернарный характер структуры проявляется координированным синтезом содержания триады атрибутов в аттракторе системы и триады аспектов в функции элемента. Это метод сведения трех в одно и проявления троичности единого. В свою очередь, диалектические отношения, являясь бинарными декомпозициями тринитарных отношений.

Концептуальность структуры тесно связана с идеальным (гр. idea – понятие) видом отношений в системе, которые обеспечивают устойчивый способ логической связи ее элементов. Такая смысловая упорядоченность носит концептуальный характер, проявляющийся в прямой зависимости содержания аспектов элемента от содержания факторов атрибута. Материальные связи присущи агрегациям, концептуальные – системам.

Иерархичность структуры заключается в логически увязанной составной природе вышестоящих уровней к, нижестоящим уровням. Такая трансформация элемента вышестоящего уровня, в систему нижестоящего уровня структурной иерархии, по сути,



является логическим переходом: части в целое; внутреннего во внешнее; содержания в форму. Переход возможен как в низ, так и вверх структурной иерархии.

*Выводы.* Благодаря предложенному методу структурирования элементов, ГЕН-структура, в ходе своего развития, позволит классифицировать и структурировать не только факторы и элементы производственных процессов и систем, но и оценивать качественное состояние объектов. Также к ГЕН-структуре применим математический аппарат, который позволит определять количественные параметры факторов производственных систем и измерять процессные потоки. В заключении можно предположить, что СТКС послужит концептуальным прообразом организованного порядка и найдет себе применение во многих областях знания.

## РЕЗЮМЕ

У статті пропонується нове бачення проблеми впорядкування елементів виробничої системи через багатовимірне розкриття філософської категорії «структури».

## SUMMARY

In the article the new seeing of problem of organization of elements of the production system is offered through the multidimensional opening of philosophical category of «structure».

## СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Ступницкий А. Информационные технологии и корпоративное управление в XX в. // Экономика Украины. – 2005. – №2 (511). – С.38-46.
2. Менеджмент: Учебник для вузов / М.М. Максимцев, А.В. Игнатъева, М.А. Комаров и др.; Под ред. М.М. Максимцева, А.В. Игнатъевой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 343 с.
3. Растопопов Е.В., Погорелов Г.И., Конев К.А., Куликов Г.Г. Управление предприятием с применением его системной модели // Методы менеджмента качества. – 2006. – №2. – С.26-29.
4. Казаковцев Д. Зарубежная практика структурно-технологического развития в промышленности // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – №3. – С.92-98.
5. Калянов Г.Н. Методы и инструменты моделирования архитектуры предприятия // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – №5. – С.79-91.
6. Балахонова И.В., Волчков С.А., Капитуров В.А. Система делает прыжок, когда нет другого выбора // Методы менеджмента качества. – 2004. – №7. – С.4-9.
7. Немов Р.С. Психология: Учеб. для студ. высш. пед. учеб. заведений: В 3 кн. – 4-е изд. – М.: Гуманит. изд. Центр ВЛАДОС, 2000. – Кн. 1: Общие основы психологии. – 688 с.
8. Мельник Л.Г., Ильяшенко С.Н., Касьяненко В.Г. Экономика информации и информационные системы предприятия. Учеб. пособ. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2004. – 400 с
9. Кудрявцев И.К., Лебедев С.А. Синергетика как парадигма нелинейности // Вопросы философии. – 2002. - №12. – С.55-63.
10. Спиркин А.Г. Философия. Учебник. – М.: Гардарики. – 2001. – 816с.
11. Горчакова Е.Н. Системный метод описания качества промышленного предприятия // Економіка Промисловості. – 2006. №4(35). – С.173-179.

*Надійшла до редакції 22.08.2007 року*

УДК 331.582

## РЕАЛИИ РАЗВИТИЯ ДОНЕЦКОГО РЕГИОНА И ЕГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

*Ковалёв В.Н.*, д.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономики предприятия и менеджмента, Украинская инженерно-педагогическая академия

*Табачкова Н.А.*, к.э.н., доцент, Донецкий национальный технический университет  
Красноармейский индустриальный институт

*Атаева Е.А.*, ст. преподаватель, Украинская инженерно-педагогическая академия

**Постановка проблемы.** Сложность процесса формирования социально ориентированной рыночной экономики обусловлена прежде всего проблемами экономического развития регионов и, как следствие, невозможностью реализации социальных программ и достаточно низким жизненным уровнем населения. Социально-экономическое развитие региона напрямую зависит от состояния его экономической системы, особое место в которой принадлежит производственному потенциалу. Важнейшей его составляющей и одним из специфических видов производственных ресурсов являются трудовые ресурсы. Специфичность их состоит в том, что, с одной стороны, они производят материальные блага, с другой – они же их и потребляют. Таким образом, достаточно четко выстраивается логическая взаимосвязь: состояние экономики в регионе зависит от эффективности использования его производственного потенциала, важной составляющей которого является трудовой потенциал; в свою очередь, стабилизация и рост экономики обеспечивают социальные гарантии, эффективную реализацию социальных программ, повышение жизненного уровня населения региона.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Сформулированные в работах украинских и зарубежных ученых и специалистов в сфере регионального социально-экономического развития научные концепции, положения, выводы и рекомендации дают достаточно полное представление о проблемах формирования социальной рыночной экономики. Разработкой концептуальных основ и практических рекомендаций в управлении социально-экономическим развитием регионов и использовании их экономического потенциала занимаются украинские экономисты А.И.Амоша, И.Н.Василенко, Л.М.Зайцева, С.А.Мельник, В.И.Пиля, В.К.Симоненко, Т.О.Стеценко, Д.М.Стеченко, Н.Г.Чумаченко.

Особое место среди задач региональной экономической политики в реализации социально-трудовых отношений принадлежит разработке надежного механизма эффективного использования трудовых ресурсов с целью избежания социальных конфликтов и повышения уровня жизни населения. В отечественной и зарубежной литературе накоплен значительный опыт в результате исследования особенностей воспроизводства трудовых ресурсов, формирования и функционирования рынка труда, регулирования занятости населения. Теоретические и методические аспекты актуальных проблем экономики труда свое развитие получили в работах известных украинских экономистов: С.И.Бандура, Д.П.Богини, А.Е.Воронковой, Е.А.Гришновой, В.М.Данюка, С.П.Калининой, А.М.Колота, Э.М.Либановой, И.И.Лукинова, Н.Д.Лукьянченко, В.М.Петюха, Л.В.Шаульской и других. И хотя в работах ученых рассмотрены различные аспекты реализации трудового потенциала, требуют

дальнейшего изучения процессы использования трудовых ресурсов, их сохранения и воспроизводства на уровне региона. Проблема занятости сегодня рассматривается как элемент социальной политики, а основным функциональным предназначением регулирования сферы трудовых отношений является создание экономических условий для стабильного расширенного воспроизводства рабочей силы региона на качественно новом уровне. Решение этой сложной социально-экономической проблемы требует дальнейших исследований процессов использования экономического потенциала промышленного региона и его трудовых ресурсов.

Актуальность и научная значимость обозначенных проблем определили **цель данной работы**. Процесс использования трудовых ресурсов в промышленном регионе находится в прямой зависимости от состояния промышленного комплекса и экономического потенциала вообще, в связи с этим требует дальнейшего развития положение о необходимости стабилизации и роста производства с целью совершенствования на этой основе системы экономического регулирования процессов регионального воспроизводства рабочей силы и возможности реализации социальных программ. Исходя из этого, возникает необходимость в анализе количественных соотношений и пропорций в использовании экономических ресурсов Донецкого региона, что даст возможность выявить объективные предпосылки для формирования социально направленной региональной рыночной экономики.

**Основная часть.** Изучение характера социально-экономического развития региона предполагает оценку обеспеченности Донецкой области ресурсами для проведения эффективной социально-экономической политики в регионе и обоснование направлений рационального, социально-ориентированного использования экономических, в том числе трудовых ресурсов, с целью повышения жизненного уровня населения. При оценке обеспеченности социальной программы развития Донецкого региона материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами важно, прежде всего, рассмотреть в динамике изменение основных экономических показателей хозяйственного развития, определить место Донецкой области в экономическом потенциале Украины. Проведенные исследования позволили выявить положительную динамику экономического развития Донецкого региона, которая определяющим образом влияет на экономику Украины. Это подтверждается достаточно высокой долей основных социально-экономических показателей области в экономическом потенциале Украины. Укрепление экономического положения Донецкого региона характеризуется ростом продукции экономики и, в первую очередь, промышленности (табл. 1).

Данные таблицы 1 подтверждают положительные тенденции в функционировании промышленного комплекса, который является экономическим базисом социального развития региона.

Уровень валового регионального продукта в расчете на одного человека в Донецкой области выше, чем в Украине, на 33,3%. Это также свидетельствует о высоком уровне экономического потенциала Донецкого региона, перспективы развития которого в значительной степени определяются инвестициями в основной капитал. Их объем в 2006 году составил 11727,9 млн. грн., что в 7,1 раза больше, чем в 1996 году.

Не оспаривая правомерность структуры распределения инвестиций в 2006 году по сферам экономической деятельности (промышленность – 62,3%, транспорт и связь – 10,5%, торговля – 8,6%, строительство – 4%), следует, однако, обратить внимание на недопустимо низкую их долю в таких сферах как сельское хозяйство (1,6%), здравоохранение (0,4%), образование (0,2%).

**Таблица 1 –  
Динамика основных экономических показателей Донецкой области в 1995-2006 гг.**

Показатели	Уровень показателей по годам					
	1995	2000	2004	2005	2006	2006г. к 1995г., %
Выпуск продукции промышленности в фактических ценах, млн.грн.	12047,5	27493,5	91904,2 <sup>x</sup>	98396,1 <sup>x</sup>	105627,1	876,8
Валовая продукция с/х в сопоставимых ценах 2005г. млн. грн.	4833	4160,3	5152,9	5268,1	4987,2	130,2
Реализованные услуги населению в фактических ценах, млн. грн.	-	574,8	1398	1872,4	2642,8	459,8 <sup>xx</sup> )
Экспорт товаров и услуг, млн. дол. США	2559,9	3013	8547,7	8478,3	9085,4	354,9
Импорт товаров и услуг, млн. дол. США	1044,1	1286,4	2243,4	2720,3	3082,1	295,2

<sup>x</sup>) реализованная продукция <sup>xx</sup>) к 2000 г.

Показателями роста экономического потенциала Донецкого региона можно также считать увеличение количества занятых и снижение числа безработных, а также соответствующие изменения в структуре экономически активного и неактивного населения, представленные в табл. 2.

**Таблица 2 –  
Экономическая активность населения Донецкой области в 2001-2006гг.**

Показатели	Уровень показателей по годам, тыс.чел.						2006г. к 2001г., %
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	
1.Экономически активное население	2315,2	2261,0	2253,9	2250,4	2265,1	2261,6	97,7
2.Занятые	2077,1	2069,5	2074,2	2086,0	2124,9	2132,3	102,7
3.Безработные	238,1	191,5	179,7	164,4	140,2	129,3	54,3
4.Экономически неактивное население	1395,6	1418,8	1402,6	1385,5	1355,7	1340,2	96,0
5. Всего экономически активного и неактивного населения	3710,8	3679,8	3656,5	3635,9	3620,8	3601,8	97,1
Структура, %							
1.Экономически активное население	62,4	61,4	61,6	61,9	62,6	62,8	101,1
2. Занятые	56,0	56,2	56,7	57,4	58,7	59,2	105,7
3. Безработные	6,4	5,2	4,9	4,5	3,9	3,6	56,3
4.Экономически неактивное население	37,6	38,6	38,4	38,1	37,4	37,2	98,9
5. Всего экономически активного и неактивного населения	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Регулирование занятости и социальная защита экономически активного населения возможны только в условиях роста промышленного производства, обеспечивающего возможность реализации социальных программ. Сохранение старых и создание новых рабочих мест, организация профессиональной подготовки и переподготовки кадров, стимулирование качественных изменений трудового потенциала при соответствующей рыночной мотивации позволят поддерживать и развивать жизненно необходимые гарантии занятости и повышать жизненный уровень населения.

Важным показателем оценки социально-экономического развития регионов и их воспроизводственных процессов является качество трудовой жизни населения, которое характеризуется уровнем благосостояния и духовного развития людей. Этой цели служит распределение созданного в производстве дохода, направленное на регулирование интересов различных социальных групп населения. Распределение доходов имеет целью сокращение разрыва в уровне жизни различных категорий населения, сокращение масштабов бедности. Этому способствует система социальной защиты, обеспечивающая средства существования:

а) трудоспособных граждан за счет личного труда и предпринимательства;

б) социально уязвимых слоев за счет государства не ниже установленного прожиточного минимума.

Практическое воплощение этих основополагающих положений социально-ориентированной экономики наблюдается в Донецком регионе в последние годы. Это можно проследить по распределению доходов работающих, как части созданного валового продукта (табл.3).

Таблица 3 –

**Изменение уровня доходов работающих в Донецкой области и внутреннего валового продукта в 2004 – 2006гг.**

Показатели	Уровень показателей по годам			2006г. к 2004г., %
	2004	2005	2006	
Внутренний валовый продукт, млн. грн.	97057,1	103664,2	110614,3	114,0
Доход – всего, млн. грн.	29497,0	40753,0	51328,0	174,0
В том числе:				
- заработная плата	14415,0	20005,0	25026,0	173,6
- пенсии и социальные выплаты	10876,0	15126,0	19116,0	175,8
- другие виды дохода	4206,0	5622,0	7186,0	170,9
Численность занятых, тыс. чел.	2086,0	2124,9	2132,3	102,2
Доля во внутреннем валовом продукте, %:				
- дохода	30,4	39,3	46,4	152,6
- заработной платы	14,9	19,3	22,6	151,7
- пенсий и социальных выплат	11,2	14,6	17,3	154,5
- других видов дохода	4,3	5,4	6,5	151,2
Доля в доходах, %				
- заработной платы	48,9	49,1	48,8	99,8
- пенсий и социальных выплат	36,9	37,1	37,2	100,8
- других видов дохода	14,2	13,8	14,0	98,6

Прирост внутреннего валового продукта за анализируемый период составил 14%, в то время как прирост распределяемого дохода, используемого для повышения жизненного уровня населения, составил 74%.

В качестве основного элемента социальной экономики следует выделить заработную плату. Заработная плата трудящихся в период перехода к рыночным отношениям и активизации в связи с этим множества социально-экономических проблем, имеет очень большое значение. С одной стороны она характеризует социально-экономическую ситуацию в регионе, низкий ее уровень може стать причиной социальной напряженности, с другой – заработная плата выступает косвенным показателем эффективности использования трудовых ресурсов территории.

Система управления заработной платой должна совершенствоваться в двух направлениях:

- приводить ее уровень в соответствие с ценой рабочей силы (устанавливать экономически обоснованный прожиточный минимум), т.е. развивать воспроизводственную функцию зарплаты;

- развивать стимулирующую функцию заработной платы.

Последнее направление является предметом отдельного исследования. Развитие воспроизводственной функции зарплаты в Донецком регионе находит отражение в систематическом росте среднемесячной заработной платы по основным видам экономической деятельности (табл.4).

**Таблица 4 –**  
**Динамика среднемесячной заработной платы наемных работников в Донецкой области по основным видам экономической деятельности в 2001-2006 гг.**

Показатели	Среднемесячная заработная плата по годам, грн.						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2006 г. к 2001 г., %
Всего	383	452	550	712	962	1202	313,8
Сельское хозяйство	238	280	326	451	620	742	311,8
Промышленность	476	551	671	869	1148	1407	295,6
Торговля	283	319	361	472	681	824	291,2
Транспорт	451	558	669	828	1028	1299	288,0
Образование	232	274	345	433	635	792	341,4
Здравоохранение	183	224	278	357	528	663	362,3
Финансовая деятельность	745	913	945	1175	1545	1813	243,4

Данные таблицы 4 показывают, что за анализируемый период в Донецкой области среднемесячная заработная плата возросла в 3,14 раза. Наиболее низким уровень заработной платы остается в таких важных сферах экономики, которые определяющим образом влияют на трудовой потенциал: здравоохранение, образование, сельское хозяйство. Поэтому решение проблемы оплаты труда видится в восстановлении функции государства в ее регулировании. В то же время наблюдается социально оправданное снижение различий в уровне оплаты труда по видам экономической деятельности (выравнивание). Поэтому в Донецкой области желательно установить экономически обоснованный (нормативный) разрыв в уровне заработка по отраслям с учетом обоснованного уровня прожиточного минимума и индекса цен.

Следует учитывать, что в рыночной экономике покупательная способность населения и его жизненный уровень достигаются благодаря росту номинального дохода путем улучшения качества товаров при одновременном снижении цен. Только увеличение производства обеспечивает рост дохода, покупательной способности и сбыта продукции. Сравнение роста номинальной средней заработной,

платы и индекса цен на потребительские товары характеризуется показателем изменения реальной заработной платы (табл.5).

Таблица 5 –

**Динамика изменения индекса номинальной, реальной заработной платы и потребительских цен в Донецкой области в период 1999-2006 гг.<sup>\*)</sup>**

Показатели	Уровень показателей по годам							
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
1. Индекс номинальной заработной платы	1,201	1,410	1,215	1,138	1,228	1,304	1,426	1,230
2. Индекс потребительских цен	1,157	1,236	1,074	0,995	1,088	1,135	1,119	1,121
3. Индекс реальной заработной платы (стр.1:стр.2)	1,038	1,141	1,131	1,144	1,129	1,149	1,274	1,097

<sup>\*)</sup> По сравнению с предыдущим годом

Положительной тенденцией является рост как номинальной, так и реальной заработной платы. На основании данных, приведенных в табл.5, можно сделать вывод, что рост номинальной заработной платы опережал рост цен. Положительные тенденции социально-экономических процессов в Донецком регионе подтверждаются ростом именно реальной заработной платы.

Имеющиеся в сборниках Донецкого Облстата данные позволяют определить соотношение между темпами роста производительности труда (индексами) и темпами роста заработной платы (индексами) только за период 2004 – 2006 годов.

Таблица 6 –

**Соотношение между темпами роста производительности труда (индексами) и темпами роста заработной платы (индексами) в Донецкой области за период 2004 – 2006 гг.**

Показатели	Уровень показателей по годам		
	2004	2005	2006
Производительность труда, тыс.грн./чел.	46,5	48,8	51,9
Средняя номинальная зарплата работающих, тыс.грн./чел.	8,5	11,5	14,4
Средняя реальная зарплата работающих, тыс.грн./чел.	7,4	9,03	13,1
Индекс производительности труда	1,0	1,049	1,064
Отношение индекса заработной платы к индексу производительности труда:			
-номинальной зарплаты		1,359	1,156
-реальной зарплаты		1,067	1,054

Рост как номинальной, так и реальной заработной платы в Донецкой области в 2004 – 2006 годах опережает рост производительности труда. С одной стороны это противоречит объективным экономическим пропорциям, но в то же время соответствует новым научным выводам о необходимости временно изменить общепринятые подходы в экономике в плане соотношения темпов роста заработной платы и производительности труда. Учитывая достаточно низкий жизненный уровень

населения в Украине, а также негативное влияние инфляционных процессов на реальные доходы населения, украинскими экономистами (Н.Павловской и др.) разработаны рекомендации, в которых обоснована целесообразность (но только в качестве временной меры) опережающего роста заработной платы по сравнению с ростом производительности труда.

Таким образом, результаты анализа основных экономических показателей по Донецкой области свидетельствуют о положительных тенденциях, отмечающихся в последние годы в социально-экономических процессах. На основании динамики показателей, характеризующих использование экономического, производственного и, в частности, трудового потенциалов, можно сделать вывод, что на сегодня в регионе созданы предпосылки для дальнейшего устойчивого экономического роста и эффективного использования трудового потенциала.

**Выводы и предложения.** Социально-экономическое развитие региона прежде всего основывается на эффективном использовании его производственного потенциала, важнейшей составляющей которого является трудовой потенциал. Повышение эффективности использования производственного потенциала области в последние годы выступает определяющим фактором воспроизводства и развития трудовых ресурсов. В свою очередь, активизация процессов использования трудового потенциала превращается в важный рычаг рыночного производства в Донецком регионе, повышения его конкурентоспособности, решения социально-экономических задач.

Укрепление потенциала регионов и внедрение эффективных механизмов, способствующих их развитию, позволит положительно влиять на социально-экономические процессы, протекающие в Украине и ее регионах. Особая роль в этих процессах принадлежит использованию трудовых ресурсов, ведь в центре здесь находится человек. Важную роль в экономическом развитии страны играют промышленные регионы. Поэтому решение проблем, связанных с использованием трудовых ресурсов в Донецком регионе, позволит уменьшить социальную напряженность в обществе, повысить занятость и будет способствовать повышению уровня жизни населения.

Объективные основы управления развитием реального сектора экономики требуют сочетания рыночной саморегуляции экономических систем с мерами со стороны государства. Основной целью государственного регулирования экономики должны стать оптимизация народнохозяйственного развития и эффективное использование производственных ресурсов Украины и ее регионов.

Современный этап экономического развития, достаточно сложный и в значительной степени зависимый от политической нестабильности, требует дальнейшего научного изучения и разработки рекомендаций с целью повышения эффективности использования экономического потенциала региона и его трудовых ресурсов. Социально-трудовые отношения охватывают наиболее важные сферы жизнедеятельности человека, поэтому комплексные исследования в этой области будут очень актуальными и в дальнейшем.

## **РЕЗЮМЕ**

Статтю присвячено проблемам соціально економічного розвитку Донецького регіону, забезпечення результативності процесу використання економічного та трудового потенціалів промислового регіону на основі зростання промислового виробництва.

## **SUMMARY**

The article is devoted to problems of Donetsk region's social and economic development, regulations in relation of the use of economic and labour potential of industrial region on the



basis of growth of industrial production.

### **СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:**

1. Бажан І.І. Показники оцінки трудового потенціалу. – Формування ринкових відносин в Україні. - № 5, 2003. – с. 87-92.
2. Ким М.Н. Трудовой потенциал: формирование, использование, управление. – Харьков: ХНУ им. В.Н. Каразина, 2003. – 250 с.
3. Павловська Н. Економічна сутність і методи визначення реальної заробітної плати як показника купівельної спроможності населення // Україна: аспекти праці. – 2001. - № 6. - С. 16 - 20.
4. Економічна активність населення Донецької області у 2004 році / Статистичний збірник. № 14/320. – Донецьк: Облстат, 2005. – 71 с.
5. Економічна активність населення Донецької області у 2005 році / Статистичний збірник. № 13/258. – Донецьк: Облстат, 2006. – 107 с.
6. Праця Донецької області у 2006 р./ Статистичний збірник. №9/182. – Донецьк: Облстат, 2007. – 608 с.
7. Донецька область – 2005р. Статистичний щорічник.– Донецьк: Облстат, 2006.– 403 с.
8. Донецька область – 2006р. Статистичний щорічник.– Донецьк: Облстат, 2007.– 396 с.

*Надійшла до редакції 22.10.2007 року*

УДК 339.9 (477)

## **АНАЛИЗ ТОВАРНОЙ СТРУКТУРЫ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ УКРАИНЫ**

*Калмыкова Н.М., Аспирант донецкого государственного института искусственного интеллекта*

Современный этап развития мирового хозяйства характеризуется усилением глобальной конкуренции, развертыванием интеграционных процессов, при этом основным связывающим звеном является международная торговля товарами и услугами. Именно международная торговля товарами и услугами является немаловажным элементом экономической системы страны, влияющим на развитие хозяйственного комплекса. Украина в данной ситуации находится на новом витке историко-экономического развития, где главными факторами успеха выступают качественно новые подходы, основанные на эффективном использовании конкурентных преимуществ, природно-ресурсного и производственного потенциала страны.

Научные исследования в области международной торговли Украины отображены в трудах таких украинских ученых как Т. Вахненко, М. Бутко, Г. Волинского, Ю. Макогона, А.С. Филипенко и др. Однако вопросы разработки методики оценки изменения доли товарных групп экспорта на мировом рынке требуют дальнейшей разработки.

Целью данной работы является анализ товарной структуры внешней торговли Украины за последние годы, а также выявление тенденций изменения товарной структуры.

Согласно классификации UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development), все товары с позиций трудозатрат и совершенства технологий могут быть разделены на следующие группы [1, с.87]:

А – основные продукты потребления, в частности, продукты питания;

В – трудозатратные и ресурсоемкие производства, характерны для слабо развитых стран с неэффективным использованием ресурсов и низким уровнем их переработки;

С – производство с низкой квалификацией рабочей силы и невысокой интенсивностью технологий;

Д – производство, требующее средней квалификации рабочей силы, соответственно на среднем уровне находится и эффективность технологий;

Е – производство, в котором используется высококвалифицированная рабочая сила и высокоэффективные передовые технологии;

Ф – продукты, не поддающиеся классификации по указанным критериям.

Таким образом, в рамках приведенной классификации имеются две группы товаров, стоящие особняком – А и Ф. Остальные группы товаров образуют ряд В, С, Д, Е, в котором происходит переход от простых, высокотрудозатратных и низкоэффективных товаров ко все более эффективным, требующим высокой квалификации рабочей силы и высокого уровня технологий. Соответственно, чем выше доля высокотехнологичных товаров в ВВП данной страны, тем более эффективна ее экономика, товары на мировом рынке являются более конкурентоспособными.

Исходные данные, взятые с официального сайта Госкомстата Украины [2], систематизированы для удобства анализа в настоящей работе и приведены в таблице 1. Для упрощения анализа не учтены некоторые группы низкоэффективных товаров, если их вклад в суммарный объем экспорта или импорта не превышает примерно 0,5 %.

**Таблица 1.**

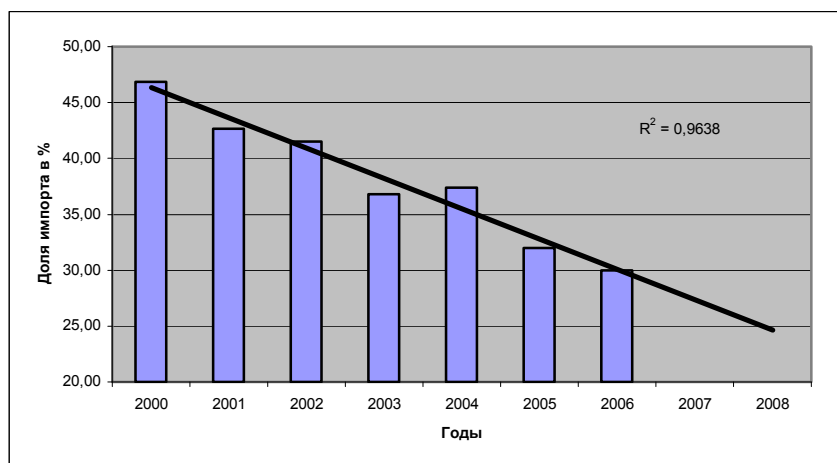
**Товарная структура внешней торговли Украины за 2000-2006 гг.**

Год	Доля в общем объеме экспорта	Доля в общем объеме импорта	Год	Доля в общем объеме экспорта	Доля в общем объеме импорта
1. Животные и продукция животноводства Категория УНКТАД - А			2. Продукты растительного происхождения Категория УНКТАД - А		
2000	2,51	0,75	2000	3,95	2,17
2001	2,79	1,16	2001	4,26	1,69
2002	2,11	0,84	2002	6,24	1,30
2003	2,27	0,82	2003	3,23	3,37
2004	1,98	1,09	2004	3,48	1,52
2005	2,14	1,38	2005	4,95	1,45
2006	1,0	1,4	2006	5,1	1,50
3. Жиры и масла животного и растит происхождения, Категория УНКТАД - А			4. Продукция пищевой промышленности Категория УНКТАД А		
2000	1,65	0,44	2000	2,77	3,15
2001	1,39	0,55	2001	2,77	3,74
2002	1,91	0,65	2002	3,04	3,77
2003	2,42	0,48	2003	3,92	4,77
2004	1,67	0,51	2004	3,49	3,46
2005	1,71	0,56	2005	3,77	4,03
2006	2,50	0,4	2006	3,60	3,70
5. Минеральные продукты (нефть и продукция ее переработки, каменный уголь) Категория УНКТАД - В			6. Продукция химической и связанных с ней отраслей Категории УНКТАД D-E		
2000	9,99	46,86	2000	10,53	6,43
2001	10,76	42,63	2001	9,09	7,14

2002	12,50	41,51	2002	7,78	8,10
2003	15,16	36,83	2003	8,42	7,69
2004	13,23	37,40	2004	8,51	7,75
2005	13,73	32,01	2005	8,72	8,57
2006	10,10	30,0	2006	8,80	8,60
7. Пластмассы и каучук Категория УНКТАД - D			8. Кожаное и меховое сырье и изделия из него, категория УНКТАД - B		
2000	1,70	4,49	2000	0,81	0,33
2001	1,57	4,42	2001	0,80	0,42
2002	1,46	4,34	2002	0,89	0,34
2003	1,56	4,50	2003	0,78	0,29
2004	1,34	4,85	2004	0,63	0,25
2005	1,68	5,36	2005	0,62	0,31
2006	2,10	5,60	2006	0,80	0,30
9. Древесина и изделия из нее Категория УНКТАД - B			10. Бумажная масса и изделия из нее Категория УНКТАД - B		
2000	1,49	0,35	2000	1,38	2,77
2001	1,41	0,46	2001	1,76	3,41
2002	1,61	0,50	2002	1,55	4,02
2003	1,73	0,54	2003	1,38	3,58
2004	1,58	0,54	2004	1,20	2,71
2005	1,56	0,55	2005	1,33	2,78
2006	1,60	0,60	2006	1,60	2,60
11. Текстиль и текстильные изделия Категория УНКТАД - B			12. Неблагородные металлы и изделия из них, категория УНКТАД - C		
2000	3,69	4,01	2000	44,39	4,87
2001	3,78	4,10	2001	41,32	5,20
2002	3,65	3,96	2002	39,68	4,78
2003	3,32	3,70	2003	36,83	5,20
2004	2,70	3,42	2004	39,94	6,05
2005	2,67	3,89	2005	40,97	6,83
2006	2,40	3,00	2006	42,80	7,40
13. Машины, оборудование и механизмы, аппаратура, категория УНКТАД - D			14. Средства наземного, воздушного и водного транспорта, категории УНКТАД - D-E		
2000	9,32	13,90	2000	3,00	3,61
2001	10,54	15,07	2001	3,37	4,73
2002	9,79	14,74	2002	3,84	6,02
2003	10,08	15,11	2003	4,26	8,14
2004	9,28	16,35	2004	6,24	8,60
2005	8,29	17,55	2005	4,83	8,91
2006	8,70	17,50	2006	5,40	11,40
15. Приборы и аппараты оптические, медицинские, музыкальные и т.п. Категория УНКТАД - E					
2000	0,44	1,32			
2001	0,48	1,65			
2002	1,02	1,58			
2003	1,42	1,61			
2004	1,81	1,93			
2005	0,41	1,40			
2006	0,40	1,50			

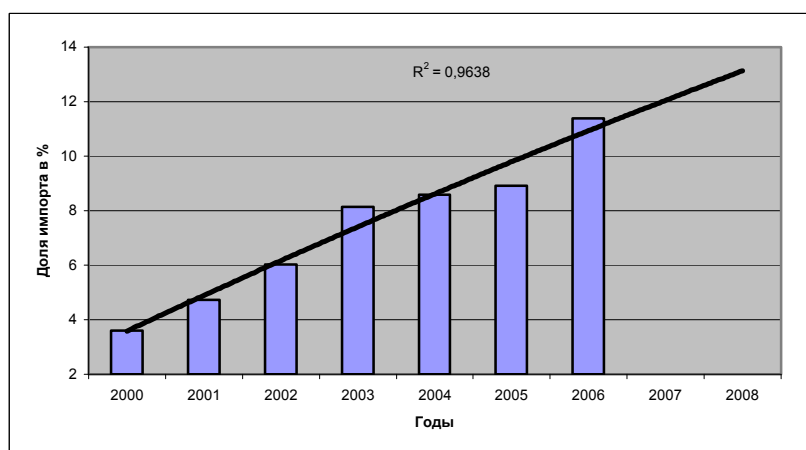
Рассмотрим детальнее, по отдельным товарным группам, приведенные в таблице 1 данные, и вследствие наличия ярко выраженных временных зависимостей, анализ удобнее начинать с импорта.

Необходимо отметить резкое уменьшение доли энергоносителей в структуре импорта за 2000-2006 гг. (рисунок 1), при существенном, в несколько раз, повышении стоимости энергоносителей за эти годы. Это явление объясняется тем, что энергозатратность украинской экономики за последние 7-8 лет в полтора-два раза сократилась, несмотря на опережающий рост стоимости энергоносителей по отношению к другим группам товаров. Точная оценка этого изменения является непростой задачей, поскольку необходимо учитывать долю каждой группы товаров в ВВП Украины, изменение цен этих товаров по отношению к энергоносителям, суммарный объем ВВП, и, возможно, ряд других моментов.



**Рис. 1. Доля импорта энергоносителей Украины в общем объеме импорта за 2000-2006 гг. и прогноз изменения на ближайшие два года**

Вследствие существенного уменьшения доли импорта энергоносителей, должны возрасти доли импорта некоторых других товарных групп. В наибольшей степени, примерно в 3 раза, увеличился импорт средств наземного, воздушного и водного транспорта (рисунок 2). Примерно на 4 % увеличилась доля импорта товарной группы «машины, оборудование и механизмы».



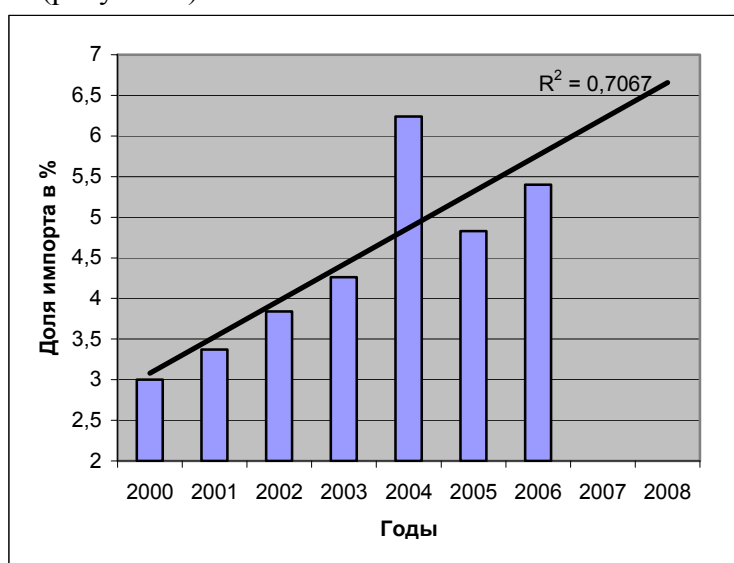
**Рис. 2. Доля импорта средств наземного, воздушного и водного транспорта Украины за 2000-2006 гг. и прогноз изменения на ближайшие два года**

Обе из вышеназванных товарных групп относятся к категориям UNCTAD D или E, т.е. средне- и высокотехнологичные. Такая тенденция свидетельствует об ускорении замещения и обновления украинской техники более высокотехнологичными машинами, такая тенденция свидетельствует о том, что не происходит сворачивания производства этих товаров в Украине.

Статистически заметно увеличение импорта товарной группы «Неблагородные металлы и изделия из них» (примерно на 3 %). Поскольку эта товарная группа является также и максимальной статьёй экспорта, то такая тенденция свидетельствует, о более эффективном использовании международного разделения труда.

Вклад товарных групп, связанных с сельским хозяйством, в суммарный экспорт и импорт, статистически значимо не изменялся, а хаотические изменения от года к году объясняются скачками урожайности в зависимости от погодных условий, как в Украине, так и в мире в целом.

Состав товарных групп украинского экспорта не менялся таким кардинальным образом, как импорта. Из положительных явлений можно отметить некоторое (примерно на 2,5 %) увеличение доли товарной группы «Средства наземного, воздушного и водного транспорта», категория UNCTAD – D-E, т.е. средне- и высокотехнологичные (рисунок 3).



**Рис.3. Доля украинского экспорта средств наземного, воздушного и водного транспорта за 2000-2006 гг. и прогноз изменения на ближайшие два года**

К отрицательным же явлениям относится некоторое (примерно на 2 %) снижение экспорта товарной группы «Продукция химической промышленности и связанных с ней отраслей».

Вклад остальных товарных групп в украинский экспорт на протяжении последних лет не изменялся статистически значимо.

Данные таблицы 1 были сгруппированы в более компактную таблицу 2, где приведены значения экспорта и импорта украинских товаров по товарным группам, классифицированным в соответствии с рекомендациями UNCTAD. В качестве дополнительной группы выделена промежуточная группа между средне- и высокотехнологичными товарами, поскольку ряд товаров сложно отнести к той или иной из рекомендованных UNCTAD товарных групп.

Приведенные в таблице 2 данные подтверждают полученные выше выводы о существенных изменениях в структуре украинского импорта, и незначительных изменениях в структуре экспорта.

Тем не менее, отсутствие изменений в структуре экспорта, на наш взгляд, нельзя однозначным образом оценивать как отсутствие повышения конкурентоспособности украинской экономики на международной арене. Дело в том, что темпы развития украинской экономики в последние годы заметно выше общемировых, и в такой

ситуации даже при неизменной структуре экспорта происходит увеличение доли украинских товаров на мировом рынке, в том числе и высокотехнологичных.

**Таблица 2. – Суммарный экспорт и импорт по группам товаров за 2000-2007 гг.**

Год	Экспорт, %						Импорт, %					
	A	B	C	D	D-E	E	A	B	C	D	D-E	E
2000	10,88	17,36	44,39	11,02	13,53	0,44	6,51	54,32	4,87	18,39	10,04	1,32
2001	11,21	18,51	41,32	12,11	12,44	0,48	7,14	51,02	5,20	19,49	11,87	1,65
2002	13,30	20,20	39,68	11,25	11,62	1,02	6,56	50,33	4,78	19,08	14,12	1,58
2003	11,84	22,37	36,83	11,64	12,68	1,42	9,44	44,94	5,20	19,61	15,83	1,61
2004	10,62	19,34	39,94	10,62	14,75	1,81	6,58	44,32	6,05	21,20	16,35	1,93
2005	12,57	19,91	40,97	9,97	13,55	0,41	7,42	39,54	6,83	22,91	17,48	1,40
2006	12,20	16,50	42,80	10,80	14,20	0,40	7,00	36,50	7,40	23,10	20,08	1,50

Оценим указанный эффект. Для упрощения таких оценок будем считать следующее:

1. В некоторый базовый год вклад различных товарных групп украинского экспорта в мировой экспорт равен единице или 100 %. (При этом нет необходимости знать как абсолютные значения вклада украинского экспорта в мировой, так и объем этого мирового экспорта – речь идет лишь об изменениях этого относительного вклада).

2. Поскольку в справочниках приведены данные об экспорте в долларовом выражении, а доллар также подвержен инфляции, то необходимо привести цены к некоторому базовому году, иначе говоря, необходимо учесть изменение цены товаров в мировом масштабе.

3. В предположении, что экспорт в мировом масштабе пропорционален ВВП, необходимо учесть увеличение мирового экспорта по отношению к базовому году.

В результате мы должны получить некоторый коэффициент  $K_{прев}$ , который показывает, насколько изменяется в мировом масштабе в разные годы вклад экспорта Украины какой-либо группы товаров при неизменной ее доле в украинском экспорте.

$$K_{прев} = (V_{ei}/V_{eb}) * (P_{wb}/P_{wi}) * (GNP_{wb}/GNP_{wi}) \quad (1),$$

где  $V_{ei}$  – объем экспорта из Украины какой-либо группы товаров в текущем году,  $V_{eb}$  – объем экспорта из Украины какой-либо группы товаров в базовом году;  $P_{wb}$  – уровень цен на товары в базовом году,  $P_{wi}$  уровень цен на товары в текущем году;  $GNP_{wb}$  – мировой ВВП в базовом году,  $GNP_{wi}$  – мировой ВВП в текущем году.

По формуле (1) был рассчитан коэффициент  $K_{прев}$  для Украины за 2001-2004 гг. Исходные данные и результаты расчета приведены в таблице 3. На основании приведенных в этой таблице значений  $K_{прев}$  можно сделать вывод, что даже при относительно неизменной доле какой-либо товаров в украинском экспорте происходит значительное расширение доли рынка в мировом масштабе.

Используя коэффициент  $K_{прев}$ , можно рассчитать увеличение доли украинского экспорта  $K_{изм}$  для разных групп товаров в разные годы. Формула такого расчета может быть выведена на основании простейших соображений и имеет вид:

$$K_{изм} = 100 \% * (V_{ei}/V_{eb}) * K_{прев} \quad (2)$$

Посчитанные по формуле (2) изменения доли украинского экспорта в мировом масштабе за 2000-2004 гг. приведены в таблице 4. Как следует из полученных результатов, происходит резкое расширение рыночной доли практически всех видов украинских товаров, и это свидетельствует как об улучшении состояния, так и повышении конкурентоспособности украинской экономики.

Таблиця 3.

Исходные данные и результаты расчета по формуле (1) коэффициента  $K_{\text{прев}}$

Год	Объем экспорта, в млн.долл. США [2; 3, с.8]	Изменение общемировых цен на товары, в % [4, с.18]	Объем экспорта из Украины в % к базовому, 2000 году	Общемировой ВВП, прирост в %. [4, с.2]	Общемировой ВВП, в % к базовому году	Превышение украинского импорта к общемировому в долях к базовому году, $K_{\text{прев}}$
2000	14673	1,7	100,0			
2001	16265	-3,6	115,0	1,5	101,5	113,3
2002	17957	0,8	125,9	1,8	103,3	121,9
2003	23067	8,1	149,7	2,7	106,1	141,9
2004	32666	19,4	177,5	4,1	110,5	160,6

Таблиця 4.

Изменение рыночной доли украинских товаров в мировом масштабе

Год	Товарная группа, в процентах к базовому, 2000-му году, $K_{\text{изм}}$					
	A	B	C	D	D-E	E
2000	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2001	116,7	120,8	105,5	124,5	104,2	123,6
2002	149,0	141,8	109,0	124,4	104,7	282,6
2003	154,4	182,9	117,7	149,9	133,0	458,0
2004	156,8	178,9	144,5	154,8	175,8	658,4

**РЕЗЮМЕ**

Мета статті – аналіз товарної структури зовнішньої торгівлі України за останні роки, а також виявлення тенденції до її зміни.

**SUMMARY**

The purpose of the article is the analysis of the goods structure to overseas trade of Ukraine in recent years, and also find out of trend changes of the goods structure.

**СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:**

1. Trade and Development Report – UNITED NATIONS – New York and Geneva – 2002. – 198 p.
2. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
3. UNSTAD Handbook of Statistics – UNITED NATIONS – New York and Geneva – 2005. - 485 p.
4. Trade and Development Report – UNITED NATIONS – New York and Geneva – 2006. – 280 p.

*Надійшла до редакції 01.10.2007 року*

УДК 339.13:669 (477)

## АНАЛІЗ ВПЛИВУ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ЧОРНИХ МЕТАЛІВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

*Кислова Л.А.*, асистент кафедри «Економічна теорія» Маріупольського державного гуманітарного університету

**Постановка проблеми.** Розвиток процесів глобалізації та інтеграції викликав прагнення індустріально розвинутих країн скорочувати у себе обсяги виробництва сталі за рахунок її імпорту з менш розвинутих країн або тих, які тільки почали розвиватися, різко змінив ситуацію на міжнародному ринку сталі. Ці зміни відображаються в обсягах експорту та імпорту сталі як розвинутих, так і країн, що розвиваються.

В даний час існує багато невирішених проблем, пов'язаних із надвиробництвом та неврегульованістю цінової ситуації на світовому ринку сталі. Тому на сьогоднішній день для багатьох країн світу, в тому числі і для України, актуальним є глибокий аналіз кон'юнктури та тенденцій розвитку світового ринку сталі та пошук шляхів виходу з кризи, що створилася.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Основні положення сучасної теорії міжнародної торгівлі та методи аналізу міжнародних торговельних відносин викладені у наукових працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених Б. Беласси, Дж. Бхагваті, В. Кордена, В. Леонтьєва, П. Ліндєрта, М. Портера, П. Самуельсона, Л. Скотта, Макогон Ю, Майорова І, Савчук В. та ін.

**Виділення невирішеної проблеми.** Накопичений світовий досвід показує, що вирішення будь-яких національних проблем не дає бажаних результатів без урахування глобальних чинників. Для України ця залежність багато разів посилюється тим, що наша металургія унаслідок глибокої кризи машинобудування та інших металоспоживаючих галузей експортує більше 80% вироблюваної сталі і сировинних металопродуктів, що по суті стримує технологічний розвиток нашої промисловості.

Метою статті є аналіз тенденцій та особливостей розвитку світового ринку продукції чорної металургії, визначення місця і ролі України на ньому.

**Результати досліджень.** Світова металоторгівля – одна із старіших сфер міжнародного товарообміну. За деякими оцінками, за весь час розвитку металургії (а це 4 тис. років) у світі було вироблено більш 11 млрд. т чорних металів, з котрих біля 80 % припадає на перші 70 років ХХ ст. [1, с. 59] Чорна металургія характеризується великою кількістю видів продукції, але серед них лідируюче положення займає саме сталь. Від її випуску залежать обсяги виробництва як сировинних товарів (руди, чавуна), так і готових виробів у вигляді прокату, труб та метизів. По сталі визначають потужність окремого металургійного підприємства та всієї світової чорної металургії.

В першій половині ХХ ст. розвиток металургії визначався зростом потреб у металах і супроводжувався екстенсивним нарощуванням виробничих потужностей та випуском продукції. В другій половині ХХ (тобто після Другої світової війни) в світі сталися істотні політичні та економічні зміни, які вплинули на розвиток чорної металургії. Світове виробництво сталі, динаміка якого наведена в табл. 1, за 1950 – 2000 роки виросло більш ніж у 4 рази із середньорічним приростом біля 5,9 % [1, с. 59].



Такий зріст виробництва сталі з 1950 р. по 2000 р. пов'язаний з тим, що сталь, як і цемент (який використовувався спільно зі сталлю), були єдиними матеріалами, попит та пропозиція яких на світовому ринку задовольнялися в значних розмірах. Зріст виробництва сталі по десятиріччях та по регіонах відбувався нерівномірно, але в цілому за весь цей період темпи приросту виробництва сталі мають тенденцію до зниження. Така тенденція викликана поступовим збільшенням незбалансованості між виробництвом і споживанням сталі, а також розширенням заходів державного регулювання світового ринку сталі.

Таблиця 1

**Світове виробництво сталі у 1950 – 2000 роках, млн. т**

Країни, групи країн	1950р.		1960р.		1970р.		1980р.		1990р.		2000р.	
	млн. т	%	млн. т	%	млн. т	%	млн. т	%	млн. т	%	млн. т	%
<i>Світ в цілому</i>	190	100	362	100	595	100	716	100	769	100	829	100
Промислово розвинуті країни:	148	78	225	62	382	64	384	54	361	47	390	47
США	88	46	90	25	119	20	101	14	90	12	101	12
Японія	5	2,6	22	6	93	16	111	16	110	14	106	13
Німеччина	12	6,4	34	9	45	8	44	6	38	5	46	6
Країни ЄС			73,4	22	148	25	142	19	137	18	163	20
Колишні країни РЕВ	36	19	104	29	157	26	210	29	207	27	125	15
в т. ч. СРСР	27	14	65	18	116	19	148	21	154	20	96	12
Країни, що розвиваються	6	3	33	9	56	10	122	17	201	26	315	38
в т. ч. Китай	0,6	0,3	18,7	5	17,8	3	37	5	47	6	124	15
<b>Середньорічні темпи росту</b>				6,2		5,5		1,9		0,7		0,8

В першому десятиріччі (1950 – 1960) темп росту становив 6,2 % (самий високий показник за ці роки). Це післявоєнний період, яких характеризується відновленням сталеплавильної промисловості. В другому десятиріччі (1960 – 1970) вдалося досягнути зросту у розмірі 5,5 %. Це етап загального економічного росту всіх країн світу, який обумовлюється технічним переобладнанням усіх галузей промисловості. В чорній металургії стали впроваджуватися великі металургійні агрегати, здійснювався перехід до виробництва сталі у кисневих конвертерах та електродугах, розвивалося безперервне розливання сталі та ін.

Деякі країни з ринковою економікою прийняли заходи щодо раціоналізації, щоб задовольняти попит на сталь не тільки за рахунок росту нових потужностей, а й за рахунок більш ефективного використання діючих. Але все ж в цілому за період 1950 – 1970 рр. розвиток чорної металургії по всіх країнах світу відбувався в основному екстенсивним шляхом.

В третьому десятиріччі (1970 – 1980) темп росту значно знизився, але був ще достатньо високим (1,9 %). На цьому етапі металургійне виробництво показало свою слабкість: негативні моменти монополістичної концентрації потужностей, пере накопичення основного капіталу, висока капіталомісткість та енергомісткість металургійного циклу, зріст виробничих витрат та екологічний збиток. Для виходу з такого положення були здійснені заходи структурного перетворення діючих потужностей, підвищення якості сталі.

Будівництво нових потужностей по виробництву сталі відбувалося в основному в нових регіонах світу. Крупними виробниками сталі та виробів з неї стали Японія, Китай, Індія, Республіка Корея, Бразилія та ін. Традиційні виробники сталі (колишні країни СРСР, США) зберегли свої позиції у світовій ієрархії.

В четвертому (1980 – 1990) і п'ятому (1990 – 2000) етапах тенденція зросту збереглася, але в значно менших розмірах – 0,7 % і 0,8 % відповідно. 1980 – 1982 роки ознаменували собою нову кризу в світовій металургії. Так, наприклад, в США виробництво сталі впало до рівня 40-х років. Завантаження виробничих потужностей у більшості країн знизилося до 50 – 60 %, зайнятість впала більш ніж вдвічі [1, с. 60].

Кризу американської металургії можна пояснити наступним. Створивши потужний виробничий потенціал в довоєнні та післявоєнні роки, сталеплавильні корпорації розвивали виробництво шляхом достатньо слабкої реконструкції та розширенням діючих, морально та фізично зношених потужностей. В таких умовах різко зменшилися прибутки та інвестиційна активність. Чорна металургія в ряді країн зайняла місце серед економічних аутсайдерів.

Ця криза сприяла тому, що протягом 1980 – 1990 рр. відбувалася масова перебудова галузі, яка охопила різні аспекти науково-технічного, соціально-політичного, організаційно-управлінського характеру. В країнах з ринковою економікою активно став розвиватися науково-технічний прогрес, тобто розвиток пішов інтенсивним шляхом. В країнах із централізованою економікою науково-технічний прогрес теж ішов, але дуже слабо, розвиток продовжувався екстенсивним шляхом.

Інноваційна перебудова відбувалася наступними шляхами:

1. Скорочення потужностей з випуску сталі. Так, в останні 10 – 15 років в чорній металургії США було ліквідовано біля 30 % потужностей з виробництва сталі, Японії – 20 %, ФРН – біля треті [1, с. 65].

2. Ліквідація найбільш ресурсномістких та “брудних” методик виробництва. Взагалі 80-ті роки можна рахувати періодом закінчення існування мартенівського процесу більшості країн з ринковою економікою.

3. Вибуття морально та фізично зношених засобів виробництва. В 80-ті роки коефіцієнт вибуття в США становив 3 % на рік (раніше 1,5 – 2 %). При цьому питома вага капіталовкладень на відновлення основного капіталу збільшилася з 60 до 85 % [2, с. 35].

4. Важливим досягненням в області організації виробництва на основі оптимальних форм концентрації та спеціалізації стало відкриття міні-заводів, які сьогодні забезпечують біля 40 % внутрішнього метало споживання в США.

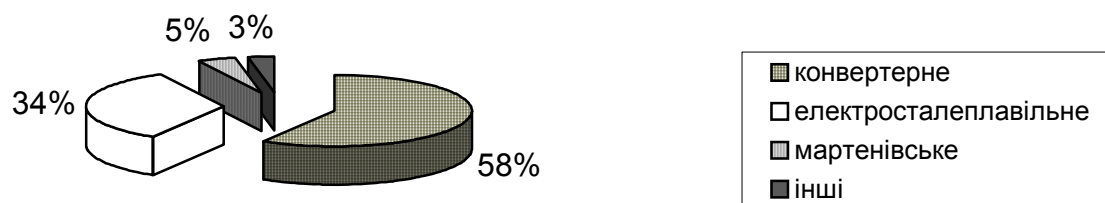
Протягом останнього десятиліття XX століття динаміка світового виробництва сталі, розвивалась стрибкоподібно: спочатку спостерігався поступовий ріст – від 719,7 млн. тонн у 1992 році до 752,4 млн. тонн у 1995 році, потім, у 1996 році, - невеликий спад до 750,5 млн. тонн, кидок до 799 млн. тонн у 1997 році, і, нарешті, стрімке падіння більш ніж на 20 млн. тонн у 1998 році. Динаміка споживання сталі в цей період змінювалася за іншими правилами: більш-менш плавний ріст у 1992-1997 роках від 607 до 698,5 млн. тонн і деяке зниження в 1998 році до 691,6 млн. тонн.

Найбільш великими виробниками сталі серед країн, що розвиваються, являються нові індустріальні країни, на їх долю припадає 84 % обсягів виробництва сталі, біля 80% експорту, 50 % імпорту [2, с. 14]. В цій групі безумовним лідером є Китай, в якому в 1996 році було вироблено біля 100 млн. т сталі і який зайняв перше місце в світі за обсягами виробництва. До кінця століття Китай зберіг лідируючі позиції. Взагалі, нові індустріальні країни стали розвивати свою чорну металургію після 1980 р., тому вона

побудована переважно на новій технологічній основі, тобто має прогресивну структуру виробництва сталі, високу долю безперервного розливання.

Наприклад, частка безупинного розливання складає: у Республіці Корея і на Тайвані (провінція Китаю) - по 98%; у Бразилії і Мексиці - 70% [3, с. 30]. У цих двох країнах уся сталь виплавляється в кисневих конвертерах і електропечах. Разом з тим мають місце і старі технології, особливо в Китаї та Індії. Зокрема, частка мартенівського способу виробництва сталі складає відповідно 15 і 24 %, а частка прогресивного безупинного розливання сталі - 47 і 22 %. У цілому етапи модернізації і структурної перебудови чорної металургії в Китаї та Індії приблизно такі ж, як і в інших країнах.

Аналіз обсягів виплавки сталі за технологічними параметрами дає підставу зробити висновок про те, що більшість виплавленої сталі у світі виробляється в конвертерах (рис. 1).

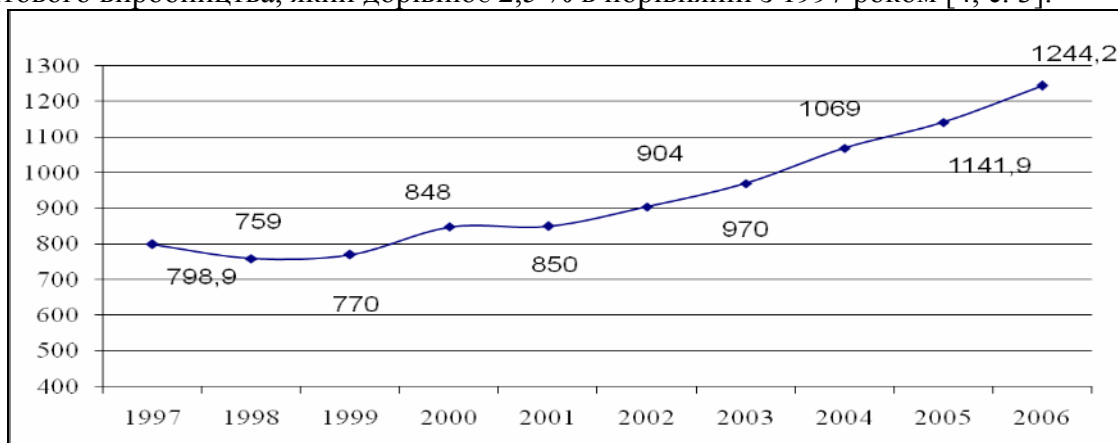


**Рис. 1 Виробництво сталі за технологіями у 2004 році**

Так, за даними International Iron & Steel Institute, у 2004 році 59,4 % усієї виробленої сталі у світі було виплавлене киснево-конвертерним способом, 33,9 % - електросталеплавильним, 3,6 % - у мартенівських печах та 3,1 % - іншими методами.

Світові лідери по випуску сталі в конвертерах – Нідерланди (97,6%), Чилі (93,1%) і Польща (92,6 %). На першому місці у світі по питомій вазі електросталеплавління – Люксембург і Венесуела (100 % усього випуску), далі – країни АСЕАН (у середньому – 97,7 %). На першому місці у світі по виплавці сталі в мартенах – Україна (48,1 %), далі – Росія (27,8 %) та Індія (14,3 %), що одержала мартенівське виробництво від колишнього СРСР [3, с.31].

За останні 10 років виробництво сталі збільшилося майже на 36% і склало в 2006 році 1244,2 млн. т, як показано на рис. 2. В цілому виробництво сталі має тенденцію до поступового зросту, але, як видно з рисунку, у 1998 році відбувся значний спад світового виробництва, який дорівнює 2,5 % в порівнянні з 1997 роком [4, с. 3].



**Рис. 2 Динаміка світового виробництва сталі 1997 – 2006 рр., млн. т**

Важливою подією, яка вплинула на динаміку світової чорної металургії, стала валютно-фінансова криза 1998 року в країнах Азії, а також Росії та інших країнах СНД. Не дивлячись на це, Азія залишилась світовим лідером по виробництву сталі (більш 38 %), при цьому Китай зберіг позиції світового лідера. Найбільш суттєвий спад відбувся в Японії – на 10,5 % і П. Кореї – 7,8 %. В більшості промислово розвинутих країн зменшення виробництва сталі пов'язано із деяким уповільненням темпів економічного зростання.

В результаті кризи світовий експорт чорних металів скоротився на 8 %. К особливостям світового ринку сталі в цей період необхідно віднести істотний зріст експорту з Південної Кореї – в 1,5 рази при загальному зменшенні споживання на 1/3. Японії вдалося в цілому зберегти високу частку експорту чорних металів, але внутрішнє споживання скоротилося на 12 %. Головною подією цього року стали численні антидемпінгові розслідування, ініційовані США по відношенню до експортерів металопродукції з метою захисту вітчизняних виробників.

В наш час обвинувачення один одного в демпінгу є традиційним прийомом торгової політики розвинутих країн. Наприклад, з початку 80-х рр. кожні 5 років тільки проти американських корпорацій висувається більш 100 обвинувачень у демпінгу, тоді як самі США висувають більш 350. Країни ЄС висувають порядку 280 обвинувачень у демпінгу своїм торговим партнерам, але в той же час близько 200 позовів пред'являється їм. У практиці країн з перехідною економікою обвинувачення в демпінгу були пов'язані в основному із сильними розходженнями в системі ціноутворення і поступовістю процесу переходу на вільне ціноутворення на внутрішньому ринку.

Основними виробниками сталі у світі являються 63 країни, які входять до Міжнародного інституту чавуна та сталі (IISI). На їх долю припадає 98 % світового виробництва сталі. Всього IISI об'єднує 115 виробників сталі, більш 60-ти національних та регіональних металургійних федерацій, а також різних науково-дослідницьких організацій. Серед них можна також виділити десять найбільш крупних країн – виробників сталі, на долю яких у продовж останніх трьох років (2004 – 2006 рр.) припадало 75 % світового виробництва сталі.

Як показано на рис. 3, за результатами 2006 р. в десятку крупніших світових виробників сталі крім Китаю (33 % світового виробництва), увійшли: Японія (9 % світового виробництва), США (8 %), Росія (5,6 %), Південна Корея, Німеччина (по 3,8 %) Індія (3,5 %), Україна (3,3 %), Італія та Бразилія (по 2,5 %). [4;6;7].

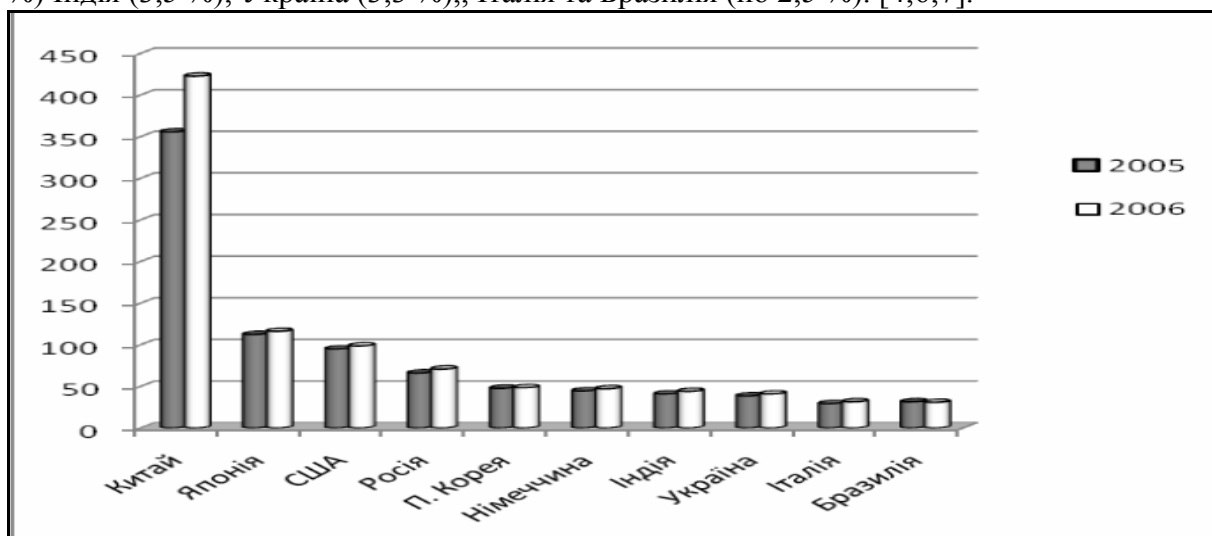


Рис. 3 Десятка найкрупніших країн-виробників сталі в 2005-2006 рр., млн. т

За даними IISI, десять років тому на Азію приходилося 38,4% світового виробництва сталі. До 2001 року ця доля досягла 41,6%, а в 2006 році в Азії виплавлялося 53,7% сталі у світі. У 2006 році цей регіон досягнув найбільш великих показників зростання як в абсолютних, так і у відносних величинах. В глобальному масштабі цей показник, за даними статистики на сайті IISI, додав 109 млн.т, з яких 82,4 млн.т – виробництво в Азіатських країнах. [6, с. 5]. Не зважаючи на те, що Україна в 2005 та 2006 роках також незначно збільшила темпи приросту у виробництві сталі на 2,5% та 1,4%, але вона поступається вже два роки Індії та посідає восьме місце у світовому рейтингу країн-виробників сталі [5, с. 28].

За оцінками експертів головною проблемою сучасної світової чорної металургії, яка зберігає свою гостроту протягом вже 25 років є колосальний надлишок виробничих потужностей. За даними, світові надлишкові потужності становлять близько 120 – 300 млн. т, при цьому в Японії – біля 30 %, Іспанії та Чехії – 25 %, Туреччині – 29 %. Звідси – затоварювання ринків, жорсткі цінові війни, нагромадження протекціоністських бар'єрів, та пов'язана з цим участь державних структур та міжнародних організацій в регулюванні цих проблем.

Аналіз динаміки розвитку світового ринку сталі дозволяє зробити висновок про те, що, у цілому світове виробництво сталі за період з 1950 по 2006 р. виросло більш ніж у шість раз з 190 млн. т. у 1950 р. до 1244,2 млн. т. у 2006 р., однак середньорічні темпи зросту сталі по десятиліттях мали тенденцію до зниження, що було викликано поступовим збільшенням незбалансованості між виробництвом і споживанням сталі, а також розширенням заходів державного регулювання світового ринку стали. В даний час світовий ринок сталі знаходиться під впливом кризи надвиробництва та різкого збільшення цін на сталь та сталеві вироби. Світові лідери по виробництву сталі все більше прибігають до застосування протекціоністських заходів щодо захисту своїх вітчизняних виробників металургійної продукції.

## РЕЗЮМЕ

Статья посвящена анализу тенденций развития мирового рынка продукции черной металлургии и определению на нем места и роли Украины.

## SUMMARY

The article is devoted to the analysis the tendency of world market development of metallurgical production and the role of Ukraine product in the structure of market.

## СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Адно Ю. Мировая металлургия на пороге нового столетия // Международная экономика и международные отношения. – 2001. - № 8. – С. 59 – 68.
2. Шевелев Л. Н. Мировая черная металлургия 1950 – 2000 гг. (реструктуризация, качество, приватизация). – М.: Издательство «Машиностроение», 1999. – 214 с.
3. Непрерывная разливка стали в мире // Металл Украины. - 2002. - №4. - С. 30-32.
4. Тарнавский В. Такие рекорды нам не нужны // Металл бюлетень. Украина. – 2007. - № 2. – С. 116 – 121.
5. Зайцев О. Подведение итогов, начало новых дел // Металл бюлетень. Украина. – 2007. - № 2. – С. 28 – 36.
6. World Steel in Figures: 2007 edition. – IISI. 2007, 24p
7. World Steel in Figures: 2006 edition. – IISI. 2006, 24p

*Надійшла до редакції 12.10.2007 року*

УДК 37.014 (477)

## РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ КАЧЕСТВА РАБОЧЕЙ СИЛЫ

*Ковалевская В.В.*, аспирант, Донецкий национальный университет

Ключевым условием усиления политической и экономической роли Украины в мировом сообществе и повышения благосостояния ее населения является обеспечение роста конкурентоспособности страны. В современном мире, идущем по пути глобализации и интеграции, способность быстро адаптироваться к условиям международной конкуренции становится важнейшим фактором ее успешного и устойчивого развития.

Главное конкурентное преимущество высокоразвитой страны связано с развитием ее человеческого потенциала, которое во многом определяется образованием. Создание образовательного потенциала современного общества – залог его успешного развития. Именно поэтому образование в Украине должно рассматриваться как неперемное условие существования общества, основанного на знаниях. Это означает, что высшая школа становится социальным институтом, чьи ресурсы по формированию человеческого потенциала общества приобретают во многом решающий характер для воспроизводства и совершенствования всех сторон социального целого.

Глобальный вызов системе образования Украины связан с созданием мирового рынка образовательных услуг. Системы образования других стран активно формируют спрос на свое образование и предъявляют его в Украине. Система образования Украины лишь только начинает входить в мировой рынок предоставления образовательных услуг.

В последнее время особую актуальность приобретает качество образования. Происходит трансформация содержания проблемы качества товаров и труда в проблему качества жизни, человека, культуры и образования. Итогом указанного преобразования является социальный кругооборот качества: «человек – труд – [(продукция, технология, управление) - (образование, наука, культура, общественный интеллект)], - жизнь – человек».[7] Смещение стратегии и приоритетов экономического развития в сторону человека, общественного интеллекта и, следовательно, в сторону образования привело к тому, что политика качества образования становится ядром политики качества в целом.

Особенностью образования, в отличие от обычных услуг, является то, что качество образования нельзя в полной мере измерить и оценить непосредственно в ходе самого процесса. Сила приобретенных знаний проявляется в практической деятельности и требует времени. Так, Д.И. Менделеев писал: "...высшие качества определяются не столько простым знанием прежней мудрости в данной специальности, сколько личным участием в дальнейшей разработке предметов наук, искусств и знаний". В этом главная проблема обеспечения качества образования [5].

Проблема состоит и в том, что темпы развития технологии и самой социально-экономической жизни стали соизмеримыми с темпом передачи знаний, и, если придерживаться традиционной методики обучения, то неизбежно отставание от жизни. В этих условиях требуется менять подходы к выбору содержания и методики обучения,

используя достижения научно-технической революции и учитывая процессы глобализации жизнедеятельности в мире.

Исследованием проблемы развития системы образования посвящены труды современных ученых: Л. Беликова, И. Кинаш, Н. Лукьянченко, О. Ноймана, Я. Остафийчука и др.

В тоже время эти исследования не составляют целостной научной теории в отношении вопросов развития системы образования, управления процессами его стандартизации и образования системы управления качеством.

Целью статьи является научно-теоретическое обоснование закономерностей и тенденций развития и реформирования системы образования Украины в контексте формирования качества рабочей силы в современных условиях.

Среди проблем развития системы образования в Украине можно назвать следующие:

- проблема становления институциональных механизмов, обеспечивающих связь развития человеческого капитала с ростом благосостояния граждан страны;
- усиливающийся разрыв между содержанием образования, образовательными технологиями, структурой образовательной сферы, уровнем кадрового потенциала системы образования и потребностями новой экономики;
- проблема управленческого регулирования в сфере образования;
- дефицит преподавательских и управленческих кадров необходимой квалификации;
- несоответствие действующих механизмов государственного управления требованиям создания благоприятных условий для развития системы образования.

Направления решения вышеуказанных проблем видятся в обновлении институциональных механизмов удовлетворения текущих и перспективных образовательных потребностей общественных и экономических институтов, создании условий для развития фундаментальности и практической направленности образовательных программ, в том числе:

- развитии современной системы непрерывного образования;
- повышении качества профессионального образования;
- развитии национальных систем квалификации, в соответствии с международными стандартами, которые соответствовали бы полученным знаниям;
- повышение активности социальных партнеров в организации и реализации образования и обучения;
- решение вопросов финансирования;
- повышении доступности качественного общего образования.

Необходимо создание прозрачных механизмов государственной ответственности и государственного регулирования в сфере образования, модернизация системы управления образованием, с целью обеспечения адекватности образовательным потребностям граждан и общим тенденциям социально-экономического развития страны.

Во всех развитых странах наблюдаются сходные тенденции в высшем образовании, поэтому часть назревших изменений в Украине объективно совпадает с рекомендациями Болонской Декларации, на первое место в которой поставлено качество подготовки и национальные интересы. Проблемы, стимулирующие Болонский процесс, во многом характерны и для Украины. Очевидно также, что самоизоляция от

мирового образовательного пространства может иметь отрицательные последствия для любой национальной образовательной системы. В связи с этим следует объединять усилия по развитию образования, сохраняя при этом национальные достижения и традиции, стремиться к «единой европейской марке» качества образования. Это позволит сделать образование Украины более конкурентоспособным.

Актуальность вопросов, касающихся интеграции высшей школы Украины в общеевропейское пространство, определяется:

- потребностью студентов в получении образования, способствующего обеспечению их конкурентоспособности как на отечественном, так и на мировом рынках труда;
- влиянием процессов интеграции на все сферы научно-технического и социально-экономического развития мирового сообщества;
- необходимостью укрепления и признания образовательных услуг на мировом рынке;
- повышением инвестиционной привлекательности вузов, обеспечиваемой, в частности, качеством подготовки специалиста, его соответствием мировым стандартам;
- низкой информационной поддержкой международных интеграционных процессов в области образования.

Образование и образовательное общество как главные механизмы воспроизводства общественного интеллекта, опережающего развития качества человека и качества общественного интеллекта становятся важнейшим условием устойчивого развития человечества и Украины в XXI веке.

На основе вышеизложенного можно сделать вывод, что Украине нужна государственная политика качества высшей школы, которую необходимо осуществить за счет:

- разработки и реализации инновационных проектов;
- внедрения новых механизмов и форм социального партнерства с целью подготовки кадров в соответствии с требованиями экономики;
- повышения эффективного менеджмента в системе образования относительно государственного заказа;
- повышения конкурентоспособности образования на основе международных критериев.

Политика качества высшей школы в Украине должна стать центральным пунктом внутренней политики государства.

#### **СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:**

1. Закон України «Про вищу освіту» // Відомості Верховної Ради України. – 2002. - № 20.
2. Закон України «Про професійно-технічну освіту» // Відомості Верховної Ради України. – 1998. - № 32.
3. Звонцов А. Система обучения кадров в условиях рынка: состояние, проблемы, пути перестройки // Персонал.- 1991. - № 2. – с.43-50.
4. Концепція розвитку вищої освіти Донецької області до 2020 р. – Донецьк, 2003.- 55с.
5. Менделеев Д.И. Заветные мысли: Полное издание (впервые после 1905г).- М.:Мысль,1995.-413с.
6. Рыжов В.А. Профессиональная ориентация и подготовка кадров в Великобритании. – М: Высшая школа. – 1991.-159 с.



7. Субетто А.И., и др. Политика качества образования и проблема квалиметрического мониторинга в сфере образования. - М.: Исследовательский Центр проблем качества подготовки специалистов, 1999. - 198с.

*Надійшла до редакції 17.09.2007 року*

УДК 001.895 (4-011)

## **МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО СОДЕЙСТВИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В СТРАНАХ ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ**

*Комаров А.Н.*, аспирант кафедры «Международная экономика» ДонНУ

Мировой опыт экономического развития свидетельствует, что при решении задач коренного улучшения социально-экономической ситуации в стране, альтернативы инновационному пути развития и экономики основанной на знаниях просто нет. Сущность инновационного развития экономики заключается в активизации инновационной деятельности по созданию, внедрению и широкому распространению новых продуктов, услуг и технологических процессов как главных факторов качественного роста объемов производства, занятости, инвестиций и внешнеторгового оборота. В первую очередь это касается сферы высокотехнологических и наукоемких отраслей, являющихся двигателями развития экономики. Инновационное развитие экономики предопределяет конкурентоспособность страны, включая конкурентоспособность предприятий и выпускаемую ими конкурентоспособную продукцию, пользующейся спросом на внутреннем рынке и позволяющей завоевывать новые международные рынки.

Следует отметить, что одним из главных факторов построения инновационной экономики и обеспечения конкурентоспособности страны на мировых рынках, является ориентация на использование собственных конкурентоспособных научных знаний и инноваций, что укрепляет и развивает национальную инновационную систему.

В экономической литературе инновационным процессам и проблемам инновационного развития уделяется большое внимание. Весомый вклад в изучение инновационных процессов на микро- и макро- уровнях внесли такие отечественные и зарубежные ученые, как В.Амитан, А.Батура, В.Гончаров, Б.Гренев, В.Гусев, Я.Друзик, А.Земляникин, Ю.Макогон, В.Рубан, М.Кондратьев, Г.Кассель, В.Шукшунов, Д.Робертсон, А.Шпитгоф, Й.Шумпетер.

К нерешенным вопросам указанной проблемы относится вопрос стимулирования инновационной деятельности на уровне национальной экономики для обеспечения конкурентоспособности страны на мировых рынках.

Целью данной работы является анализ и консолидация основных методов государственного содействия и стимулирования нововведений и реализации инновационного потенциала в различных странах.

В конце XX века правительства западноевропейских стран усилили внимание к проблемам инноваций, рассматривая их как важный фактор конкурентоспособности. В принятых специальных программах развития нововведений предусматривались как прямые, так и косвенные инструменты стимулирования инновационной деятельности фирм, при этом, следует отметить, что в последние годы, уже XXI века, роль косвенных

методов возрастает. Речь идет о поощрении сотрудничества университетов и компаний, межфирменной кооперации, улучшении систем охраны интеллектуальной собственности, совершенствовании информационного обслуживания и антимонопольного регулирования. Если в 90-х годах поощрение нововведений было связано прежде всего со стимулированием технологий как таковых, то в настоящее время данный подход постепенно заменяется кластерными стратегиями, направленными на создание специализированных сетей знаний – территориальных зон развития новых технологий. [1]

В результате усилившихся глобализационных процессов поддержка инноваций выходит за национальные рамки, формируются новые механизмы международного сотрудничества по созданию новшеств, правительства становятся партнерами по информационным и инновационным сетям.

В каждом отдельно взятом случае, государство использует широкий арсенал прямых и косвенных мер по расширению инновационной работы, особенно в мелких и средних фирмах.

К числу прямых мер можно отнести снижение “цены” капитала (использование общих систем субсидирования или льготного налогообложения НИОКР), а также облегчение доступа к нему (развитие венчурного капитала, фондовых рынков). В отличие от США в Западной Европе большее распространение получили низкопроцентные займы как средство стимулирования инновационной деятельности в промышленности. Либерализация финансовых рынков дала возможность привлечь нетрадиционные источники финансирования, как институциональные (пенсионные фонды), так и частных лиц, заинтересованных в прямом инвестировании своего капитала в перспективные предприятия. В результате значительно вырос объем венчурного финансирования. [2]

Государство помогает инновационному бизнесу и косвенными методами, в частности через сферу образования, подготовку профессиональных кадров и формирование управленческих консультативных служб, путем увеличения мобильности рабочей силы, создания научно-технической инфраструктуры. В последние годы страны Западной Европы столкнулись с острой проблемой нехватки собственных кадров в области информационных технологий:

- в *Германии* университеты и политехникумы смогут подготовить к 2007 г. только 12 тыс. специалистов в данной области, в то время как потребность в них, по мнению немецких технологических компаний, составит сотни тысяч человек. В этой связи правительство предложило ослабить жесткое иммиграционное законодательство и разрешить выдать “вид на жительство” 20 тыс. специалистов из стран – не членов ЕС, а также иностранцам – выпускникам технических вузов.

- в *Великобритании* обсуждается вопрос об “управляемой” миграции, которая позволила бы привлекать ценных специалистов в сферы науки, новейшей технологии и предпринимательства.

Еще в конце 90-х годов XX века правительства западноевропейских стран приняли комплексные долгосрочные национальные программы развития и стимулирования инновационной деятельности, которые были согласованы с общей стратегией государственного развития и действие которых происходит непрерывно до сегодняшних дней. [1]

Во *Франции* в 1999 г. вступил в силу Закон об инновациях, предусматривающий комплекс мероприятий прямого и косвенного характера, прежде всего по линии формирования нового инновационного бизнеса. Намечено повышение мобильности научного персонала государственных исследовательских центров и предоставление им

большей свободы в организации собственных компаний и оказании консультаций частным промышленным фирмам; усиление связей между университетами и промышленностью в целях развития малого инновационного бизнеса; изменение налогового режима для инновационных компаний и упрощение процедуры создания высокотехнологичного бизнеса.

Правительство выделило 15 млн. Евро на конкурс проектов по организации новых высокотехнологичных фирм, в результате которого было отобрано 244 проекта, в том числе 21% - в области здравоохранения и биотехнологии, 21% – машиностроения и материалов, 18% – мультимедиа, 17% – телекоммуникаций и электроники, 15% – программного обеспечения, 5% – агрокомплекса, 3% - энергетики и окружающей среды.

В *Великобритании* повышение инновационной активности рассматривается как главный фактор обеспечения конкурентных позиций страны на мировых рынках. Министерство торговли и промышленности планирует увеличить к 2010 г. расходы по статье “поддержка инноваций и технологии” на 20%, при этом первостепенное значение придается развитию научно-технической инфраструктуры во всех отраслях хозяйства. Расходы по данной статье составляют 57% бюджета министерства на НИОКР. Остальная его часть предназначена на целевое развитие НИОКР в аэрокосмическом комплексе и энергетике, включая ядерную. [3]

По итогам 2006 г., самый большой объем средств по статье “поддержка инноваций и технологии” выделен на развитие инфраструктуры (32%), трансфер технологии (29%), распространение лучшей практики (10%).

Стимулирование инновационной деятельности *выходит за национальные рамки* и все в большей степени становится *прерогативой ЕС*. Европейской комиссией принят План действий в области инноваций, в котором наряду с финансированием (в основном путем мобилизации венчурного капитала на ранних стадиях проектов) намечены и направления косвенного содействия:

- *защита интеллектуальной собственности.* Комиссия выработала рекомендации по повышению эффективности патентной системы, в частности в отношении авторских прав в информационных сетях и расширения патентной охраны в биотехнологии.

- *нормативная база и упрощение административных требований.* Предлагается упростить процедуру создания и администрирования компаний. Кроме того, Комиссия разрабатывает новые организационные формы проведения совместных научных исследований, в частности статус Европейской компании и Европейских объединений по экономическим интересам (European Economic Interest – EEIGs).

- *образование и профессиональное обучение.* Предусмотрены меры по расширению мобильности научных кадров и использованию информационной технологии.

- *ориентация программ научных исследований на инновации.* В тематических программах пятой Рамочной программы ЕС в сфере НИОКР (1998 – 2000 гг.) приоритет отдан инновационной деятельности.

- *программа по выявлению и распространению наиболее успешной инновационной практики в странах ЕС.* Основное внимание уделяется вопросам финансирования нововведений, поддержки нового инновационного бизнеса, повышения эффективности стимулирования НИОКР, охраны интеллектуальной собственности.

План предусматривает реализацию намеченных мер как на наднациональном уровне под эгидой Европейской комиссии, так и на национальном. При этом странам ЕС предлагается осуществлять данные мероприятия в рамках существующих бюджетов

на научно-техническую и инновационную политику, т.е. без привлечения дополнительных финансовых средств. [1]

На сегодняшний день, в государственной инновационной политике западноевропейских стран большое значение приобретает стимулирование как научно-исследовательской, так и технологической кооперации. Государство при этом выступает в качестве брокера между сферой НИОКР и фирмами. В Великобритании, Бельгии, Дании, Португалии, Германии созданы различные центры по кооперации университетов и промышленности, междисциплинарные центры, инновационные центры по передаче новой технологии малому и среднему бизнесу. Как правило, они действуют на региональной основе.

Правительства играют значительную роль в создании смешанной частно-государственной информационной инфраструктуры. В Германии, Дании, Нидерландах, Финляндии важнейшими ее составляющими являются организации по прикладным исследованиям. К другим элементам инфраструктуры, ориентированным на стимулирование инновационных процессов, можно отнести научные парки, новые технологические стандарты, кластерные проекты, а также региональные центры коммерческой реализации изобретений, способные осуществлять соответствующие маркетинговые мероприятия.

В *Германии*, например, реализацией запатентованных изобретений с 1995 г. занимается Гамбургский патентно-инновационный центр, созданный в 1986 г. местной торговой палатой. С этой целью он заключает соответствующие соглашения с расположенными в этом регионе научными учреждениями и выступает в качестве брокера в интересах малого и среднего предпринимательства. Центр сотрудничает также с двумя ведущими национальными информационными сетями, через которые коммерчески значимые изобретения предлагаются заинтересованным лицам внутри страны и за рубежом, отслеживаются выполнение условий соглашений и выплата соответствующих вознаграждений.

Государство не только способствует расширению сотрудничества фирм и исследовательских учреждений, но с помощью компаний определяет направления перспективного сотрудничества в создании конкурентоспособных инноваций. Примером может служить новый механизм прогнозирования – “предвидение” (Foresight). Его цель – определить области стратегически важных исследований и технологий, способных принести наиболее значительные экономические и социальные блага. Этот подход используется в Великобритании, Германии, Нидерландах, Венгрии, США, Японии и других странах.

В Великобритании действующая с 1993 г. программа “Предвидение” предусматривает совместное с частной промышленностью определение перспективных рынков и технологий на ближайшие 10 – 20 лет, а также мероприятий, необходимых для сохранения международной конкурентоспособности страны. Основным механизмом реализации программ сотрудничества в рамках новых приоритетов “Предвидения” – действующая программа кооперации LINK. На 2006 – 2009 гг. правительство выделило 24 консорциумам на осуществление кооперационных проектов 35 млн. ф.ст., вклад частной промышленности составил 75 млн. ф.ст. [4]

В последние годы в государственной инновационной политике начинает превалировать *кластерная философия* – правительства концентрируют усилия на поддержке существующих кластеров и создании новых сетей компаний, ранее не контактировавших между собой. Государство при этом не только способствует формированию кластеров, но и само становится участником сетей. Кластерные

стратегии широко используются в Великобритании, Германии, Дании, Нидерландах, Финляндии и ряде других стран.

В *Германии* действует программа создания биотехнологических кластеров Bio Regio. В *Великобритании* правительство определило районы вокруг Эдинбурга, Оксфорда и Юго-Восточной Англии как основные регионы размещения биотехнологических фирм. В *Норвегии* правительство стимулирует сотрудничество между фирмами в кластере “морское хозяйство”. В *Финляндии* развит лесопромышленный кластер, куда входит производство древесины и древесных продуктов, бумаги, мебели, полиграфического и связанного с ним оборудования. Тесное взаимодействие фирм данного кластера в распространении знаний обеспечивает им конкурентные преимущества перед основными торговыми соперниками. По оценкам экспертов, Финляндия лидирует по уровню как исследовательской, так и технологической кооперации. [2]

Важную роль в создании кластеров играют европейские программы научно-технического сотрудничества, в частности “Эврика” и Рамочная программа НИОКР. Они сводят вместе потенциальных партнеров, которые не смогли самостоятельно установить контакты на национальном уровне.

Защита интеллектуальной собственности – ключевой момент инновационной деятельности, поскольку дает возможность компаниям получать прибыль от нововведений. Состояние такой защиты, прежде всего патентной системы, может как стимулировать, так и сдерживать эту деятельность. В настоящее время патентная система охватывает все стадии разработки нового продукта, идущие вслед за фундаментальными исследованиями, включая и маркетинг. Она служит основой для координации частных исследовательских проектов, так как содержит ценную информацию о потенциальных успехах или реальных перспективах тех или иных исследований, что позволяет конкурирующим фирмам распределять ресурсы более рационально.

Первая половина первого десятилетия XX века ознаменовалась активной деятельностью ЕС по защите интеллектуальной собственности. Толчком к этому послужили, в частности, результаты анализа, проведенного по заказу Европейского патентного ведомства, состояния инновационной активности и патентной охраны в Западной Европе, США и Японии (на эти страны приходится около 85% всех подаваемых в мире патентных заявок).

Обследование показало, что по количеству входящих на 1 млн. жителей тройственных заявок (подаваемых на одно и то же изобретение в Европейском патентном ведомстве, США и Японии) Западная Европа занимает лишь 3-е место после США и Японии.

В период с 2000 по 2007 годы, западноевропейские компании уступили свое место японским фирмам в лидировании при патентовании в США: в первую десятку наиболее активных получателей патентов в США в 2006 г. Входит: 7 японских, 2 американские и лишь 1 европейская компания. [1]

Отстает Западная Европа и в сфере информационных технологий, где наблюдается наибольшая активность патентования. Вместе с тем европейские компании занимают сильные позиции в области химии и фармацевтики.

Европейская патентная организация, озабоченная тем, что большинство полученных в Европе патентов принадлежит американским и японским фирмам, ужесточила условия использования патентной системы в целях усиления инновационного потенциала и конкурентоспособности западноевропейской промышленности. Речь шла о гармонизации общеевропейской патентной системы для

снижения дублирования и расширения помощи малым и средним фирмам; обеспечении недорогой патентной охраны, отвечающей нуждам заявителей, включая снижение патентных пошлин; популяризации и облегчении доступа к патентной информации. [2]

Новые информационные технологии вызвали необходимость обеспечения правовой безопасности интеллектуальной собственности и качества информации в Интернете, поскольку с ростом его коммерческого использования резко возросло число дел, связанных с нарушением авторских прав. Развитие этой новой сферы поставило ряд задач, решение которых зависит от правительственных органов (борьба с пиратством, применение товарных знаков, вопросы юрисдикции и др.). Выход Интернета за национальные границы требует международных усилий по решению вышеуказанных проблем.

Европейская комиссия в конце 1999 г. разработала международную хартию, послужившую основой для соглашения между странами относительно регулирования коммерческой деятельности в Интернете, однако его стремительное развитие делает этот процесс малоэффективным. В настоящее время правительства США, Японии и стран ЕС усиливают сотрудничество в области совершенствования охраны интеллектуальной собственности в Интернете, в частности изобретений, касающихся методов предпринимательства (вопросы патентования методов электронных расчетов и сертификации, электронных подписей и т.д.)

Очевидным фактом является также то, что с переходом к информационному обществу все большее внимание следует уделять информационному обеспечению инновационной деятельности. В последние годы патентные ведомства предпринимают меры по объединению информационных ресурсов в глобальном масштабе. В рамках ЕС организована Распределительная патентная служба Интернета ( DIPS ), ориентированная прежде всего на нужды малого и среднего бизнеса и индивидуальных изобретателей. Опрос 349 европейских компаний показал, что доля организаций, обращающихся в сеть за патентной информацией, возросла только за 2004 – 2006 гг. с 70 до 89% (в фармацевтике – до 92%). Подавляющая часть (93%) потребителей патентной информации в той или иной степени пользуется услугами бесплатных сайтов.

В последние годы в Западной Европе особое внимание уделяется развитию конкуренции как главному фактору ускорения инновационной деятельности. Одна из основных задач государственной политики по стимулированию предпринимательской инициативы – ограничение недобросовестной конкуренции. В рамках ЕС запрещены соглашения, ограничивающие или контролирующее производство, рынки, техническое развитие, инвестиции (это не распространяется на отдельные типы соглашений о научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах). Противоправным считается также злоупотребление господствующим положением на рынке (согласно европейской практике господствующее положение предполагает захват одной из сторон более 80% соответствующего рынка). Некоторые страны ЕС имеют собственные законы о недобросовестной конкуренции, которые, однако, не могут противоречить европейскому законодательству. [4]

В Великобритании в 2000 г. вступил в силу новый антитрестовский закон о конкуренции, впервые запрещающий антиконкурентные соглашения и злоупотребления господствующим положением на рынке (по этому закону позиция предприятия может быть признана доминирующей, если оно захватило более 40% рынка, т.е. порог доминирования понижен). К недопустимым действиям относятся ограничение производства, сбыта, новых технических разработок, инвестиций, установление фиксированных цен, раздел рынков.

В конце 2000 г. Европейская комиссия ужесточила процедуру получения разрешений на сделки по слиянию и поглощению компаний. Регулирующие органы могут одобрить слияние фирм при условии, что те предварительно найдут покупателя на бизнес, который будут вынуждены продать, чтобы не стать монополистами в данном секторе.

Недостаток стимулов к инновациям у частного бизнеса – одна из основных причин отставания Западной Европы в области разработки новейшей технологии. Именно поэтому правительства западноевропейских стран в последние годы придают большое значение повышению роли среды, в которой действуют фирмы. Ожидается, что создание единого валютного рынка, формирование единого научно-технического пространства, унификация налоговых систем, усиление процессов дерегулирования и приватизации будут способствовать росту инновационной активности западноевропейских компаний. Совершенствование косвенных методов стимулирования нововведений призвано помочь им восстановить потерянные позиции в конкурентной борьбе с японскими и американскими фирмами.

## РЕЗЮМЕ

У даній статті розглядаються прямі і непрямі методи стимулювання інноваційної діяльності країн західної Європи. Аналізуються основні заходи державного сприяння нововведенням і реалізації інноваційного потенціалу.

## SUMMARY

This article gives an overview of direct and indirect stimulation methods of innovative activity in West European countries. The basic actions of the state assistance to innovations and innovative potential realization are analysed.

## СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество, культура: Пер. с англ. О.И.Шкаратана. - М.: Гос. ун-т. высш. шк. экономики, 2000. - 606 с.
2. Соловьев В.П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике. – Киев, 2004. – 558 с.
3. Стасюк О. Поддержка инновационной и изобретательской деятельности// Интеллектуальная собственность. - N 3. - 2003. – с. 34-37
4. The Global Competitiveness Report 2007. World Economic Forum, 2007.

*Надійшла до редакції 12.10.2007 року*

УДК 339.9:615.1

## ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ: НАСЛІДКИ ВПЛИВУ ДЛЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

*Миронишина О.В.*, асистент кафедри «Міжнародна економіка», Донецький національний університет

**Актуальність.** Останнім часом особливої актуальності набувають проблеми глобалізації, вступу України до Всесвітньої організації торгівлі (ВТО), дотримання прав на інтелектуальну власність. Слід визнати: які б аргументи не приводили

супротивники глобалізації на користь своєї точки зору, однак об'єктивний процес розвитку людського суспільства веде до розвитку міжнародної інтеграції, поглиблення взаємної залежності країн в усіх сферах суспільного життя (економічній, соціальній, політичній, культурній). Економічні й політичні кризи останніх років зайвий раз підтверджують, що глобалізація - це наше сьогодні, а не віддалене майбутнє. Криза в одному регіоні земної кулі й навіть в одній країні сьогодні неминуче відбивається на економічній і політичній ситуації в інших країнах, навіть віддалених, слаборозвинених.

Фармацевтична індустрія – це глобальний бізнес, у якому значний обсяг коштів вкладають у дослідження й розробки. Перше виключення в глобальному характері бізнесу зв'язане саме з R&D і полягає в зосередженні цього виду діяльності в економічно розвинених країнах. Це стосується й інших високотехнологічних галузей. Інший фактор - більш виражений у порівнянні з іншими сферами вплив урядів на ціни й інші фактори конкуренції у випадках, коли забезпечується користь для пацієнтів. Хоча, безумовно паливно-енергетичний комплекс зазнає набагато більшого впливу.

**Постановка проблеми.** Фоном розвитку тенденцій у сфері обігу лікарських засобів є глобалізація, що поступово поширюється, розробки, вивчення, провадження у виробництво, продаж і споживання препаратів. Глобалізація, у свою чергу, призводить до посилення міжнародної гармонізації вимог безпеки, ефективності і якості ЛЗ, а також форм перевірки відповідності цим вимогам. У результаті практика регулювання лікарського обігу в багатьох країнах розвивається в одному напрямку й подібними темпами. Вивчення впливу глобалізації на українську фармгалузь розглядається нами як проблема з одного боку – ринково-економічна, а з іншого – національно-галузева.

**Мета дослідження.** Прояв ефектів глобалізації у всіх сферах світового господарства й національних економік визначив необхідність і потребу щодо проведення даного дослідження, *мета* якого - оцінка перспектив розвитку фармгалузі України з урахуванням впливу факторів глобалізації. *Об'єктом* дослідження в даній роботі виступає вітчизняний фармацевтичний ринок, а *предметом* – сукупність факторів глобалізації, що впливають на його функціонування як елемента світової системи, визначають перспективи його розвитку відповідно до міжнародних тенденцій.

**Ступінь розробки проблеми.** У наш час темі глобалізації та її впливу на економіку країн присвячено ряд робіт визнаних вітчизняних і закордонних учених-економістів, однак щодо впливу процесу глобалізації на такий специфічний сектор економіки як фармацевтика існує необхідність глибокого всебічного дослідження.

У процесі такого дослідження слід враховувати, що фармацевтичний ринок має ряд особливостей, що відрізняють його від ринків інших товарів: різноманітний асортимент препаратів, тривалий цикл розробки, висока наукоємність, нееластичний попит, залежність попиту від епідемій, стихійних лих й інших екстремальних ситуацій. Крім того, особливістю фармринку як частини ринку споживчих товарів і послуг є тенденція до світової глобалізації ("global"- "загальний"), основними причинами якої є:

- 1) єдина для всього людства необхідність збереження здоров'я й природне прагнення до збільшення тривалості життя;
- 2) схожість у багатьох різних країнах динаміки й поширеності основних захворювань;
- 3) пошук найбільш ефективних фармакотерапевтичних засобів;
- 4) висока вартість розробки й впровадження нових лікарських засобів, що вимагає інтеграції зусиль у міжнародному масштабі;
- 5) прагнення фармацевтичних компаній до якомога більшого розширення границь бізнесу й завоювання більшої частки ринку.

**Методологічною базою** в дослідженні даної проблеми виступають наукові концепції та розробки провідних українських вчених – Г.Андрощука, О.Богороша,



В.Геєця, Ю.Макогона, Г.Доброва, В.Карпова, Б.Малицького, В.Олександрової, Б.Патона, В.Соловійова, Ю.Спіженка, В.Терехова, М.Портера.

**Результати дослідження.**

**1. Глобалізація і консолідація капіталу: тенденція розвитку світового ринку фармацевтичної продукції.** На світовому фармацевтичному ринку дедалі активніше відбувається процес глобалізації, об'єднання капіталу, йде приєднання, придбання та злиття компаній, що виробляють лікарські засоби. Основною причиною об'єднання великих корпорацій у ще більші структури є збільшення ними витрат на НДДКР. Щоб компанія могла успішно конкурувати з іншими, їй потрібно випускати на ринок щороку кілька нових оригінальних ліків (брендів), але на винайдення такого ЛЗ потрібно до 10 років досліджень та сотні мільйонів доларів на рік. Такі ризиковані та довгострокові проекти потребують фінансування. Отже, об'єднані наукові бюджети провідних фармкомпаній досягають щороку розмірів від одного до семи млрд. дол. США.

Активізація на ринку процесів злиття й поглинання відбиває тенденцію до світової глобалізації й розширення границь бізнесу. За прогнозами "Pharma Business News", до 2020 р. на ринку може залишитися 50 найбільших конгломератів компаній. Аналітики "Pricewaterhouse Coopers" стверджують, що процеси злиття триватимуть, поки не утвориться 5-10 фармкомпаній з потужною науково-дослідною базою [1].

Альтернативою злиттю є утворення стратегічних союзів фірм і організацій, що забезпечує надійне джерело фінансування наукових досліджень, проведених більш дрібними партнерами. Такі союзи можуть дозволити невеликим фірмам виводити на ринок свої препарати, користуючись можливостями маркетингу великими фірмами.

Таким чином, консолідація компаній дозволяє знижувати витрати, оптимізувати виробничі потужності, освоювати ринки збуту, збільшувати капіталізацію, виходити на ринок зовнішніх фінансових запозичень і т.д.

За повідомленнями закордонних фахівців ("Pharma Business", "Scrip", "Pricewaterhouse Coopers", "Medadnews", "Scrip Magazine"), для збереження передбачуваної тенденції росту доходу на рівні 7% на рік, кожний лідер повинен одержувати не менш 28,9 млрд. дол. від продажу нових товарів [2]. Це означає, що слід випускати 24-34 нових препаратів й одержувати за кожний 1,00-1,45 млрд. дол., що в 3-4 рази більше сучасного рівня виробництва. Крім того, сьогодні середній річний дохід від препарату становить 265 млн. дол. Отже, нові ЛЗ повинні за багатьма параметрами перевершувати існуючі, а витрати на їх дослідження й розробку повинні зменшитись.

**2. Глобалізація та WTO: вплив на українську фарміндустрію.** У сфері економічних відносин під глобалізацією розуміють розвиток світової економіки на основі лібералізації ринків шляхом усунення перешкод для вільного руху товарів, капіталу й інформації. Уособленням процесів глобалізації економіки є WTO, у яку щорічно вступають нові країни. Слід зазначити, що є як наявні переваги, так і негативні наслідки вступу в WTO для країн-учасниць, що приєднуються.

**1) Переваги.** Очевидною перевагою вільної торгівлі для споживача є зниження вартості життя за рахунок зниження протекціоністських торговельних бар'єрів. У результаті зниження бар'єрів дешевшають не тільки готові імпортовані товари й послуги, але й вітчизняна продукція, у виробництві якої використовують імпортні компоненти. Імпортна конкуренція стимулює ефективне вітчизняне виробництво, знижує ціни, підвищує якість продукції, що випускається. Також у результаті активного товарообміну розвиваються нові технології. Збільшення експорту вітчизняної продукції також підвищує доходи виробників, конкурентоспроможність, податкові відрахування до бюджету. Розвиток торгівлі призводить в довгостроковій перспективі до підвищення зайнятості. Застосування принципів СОТ дозволяє підвищити ефективність ЗЕД.

Недискримінаційний підхід, прозорість, визначеність умов торгівлі і їх спрощення - усе це сприяє створенню сприятливого клімату для торгівлі й інвестицій. У свою чергу, приток капіталу в країну, зокрема у формі ПЗІ, створює робочі місця й підвищує добробут населення. Система СОТ вирівнює шанси членів, надаючи право голосу невеликим країнам, обмежуючи можливості економічного диктату більших держав. Система СОТ створює ефективний механізм для вирішення торговельних спорів.

**2) Недоліки.** У короткостроковій перспективі втрати робочих місць у результаті конкуренції вітчизняних підприємств із зарубіжними виробниками неминучі. Незважаючи на те, що економіка країни виграє, окремі галузі можуть програти. Тому необхідно розрізняти національний і галузевий інтереси. Галузевий інтерес полягає в тому, щоб мати доступ на зовнішній ринок, до імпортерів комплектуючих і сировини, але при цьому захистити внутрішній ринок від імпортерів конкуруючої продукції. Інтереси галузей часто суперечливі. Навіть у країнах з розвиненим громадянським суспільством при обговоренні проблем міжнародної торгівлі перевага (за зрозумілими причинами) надається великому бізнесу, у той час як інтереси населення й малого бізнесу не враховуються повною мірою. В Україні це супроводжується нерозвиненістю інститутів громадянського суспільства й тим, що деякі галузі, які виникнуть у результаті вбудовування в глобальну економіку, поки відсутні або перебувають у зародковому стані. Основний аргумент протекціонізму, так званий аргумент галузі, що розвивається (*infant industry argument*): якщо галузь майже конкурентоспроможна в глобальній економіці, то її варто захистити (тарифами, квотами) на якийсь час, поки вона не досягне рівня конкурентоспроможності, а потім відкривати ринок [3]. Цей аргумент вірний, однак на практиці його використовують не зовсім коректно. Багато країн, що розвиваються, намагалися йти цим шляхом, але відбувалося наступне: кожна галузь оголошує себе майже конкурентоспроможною й вимагає захисту (при цьому успіху в лобюванні добиваються не тільки й не стільки нові й зростаючі галузі).

З усіх угод, що діють у рамках WTO, найбільший вплив на фармпромисловість України, забезпечення населення ЛЗ і на охорону здоров'я в цілому може виявити Угода щодо торговельних аспектів прав на інтелектуальну власність (TRIPS) [4].

Указом Президента України "Про додаткові заходи щодо прискорення вступу України до Світової організації торгівлі" (№ 797/2001 від 5 вересня 2001 р.). Кабінету Міністрів України доручено до 2002 р. разом з НАН України й апаратом Ради національної безпеки й оборони вивчити питання про можливі наслідки вступу України у WTO і "розробити заходи щодо підвищення конкурентоспроможності галузей економіки, які можуть отримати негативні наслідки у зв'язку із вступом до СОТ".

Одним з негативних наслідків підписання Угоди полягає в тому, що всі підприємства, які виробляють в Україні копії патентованих препаратів (термін дії патентів на які ще не закінчився), більше не зможуть випускати цю продукцію без згоди (покупки ліцензії) власників патентів. У зв'язку із цим або підвищується вартість деяких ЛС, вироблених в Україні (за рахунок витрат по ліцензійних угодах), або вітчизняні фармацевтичні підприємства не будуть їх випускати до закінчення терміну дії патенту на оригінальний лікарський препарат в Україні. При цьому останній може поставлятися за високими цінами (у зв'язку з монопольним правом на препарат), у найкращому разі - за пільговими цінами або ж зовсім не поставлятися на український ринок. У той же час у випадку непідписання Угоди Україні можуть загрожувати торговельні санкції, у тому числі відмова в передачі багатьох найважливіших технологій, що також призведе не тільки до прямих економічних втрат, але й до істотного вповільнення темпів розвитку різних галузей, у тому числі фармгалузі.

**3. Глобалізація, євроінтеграція: вплив на розвиток фармсектору (дослідження досвіду Польщі).** Глобалізація й існуючі правила міжнародної торгівлі пов'язані з функціонуванням національної системи охорони здоров'я. Глобалізація поступово призводить до посилення міжнародної гармонізації вимог безпеки, ефективності, якості лікарських засобів, а також форм перевірки відповідності встановленим вимогам.

Останні кілька років Україна в своєму економічному розвитку використовує деякі заходи, раніше зроблені Польщею. Однак у Польщі реформи були проведені більш швидко. Вони виявилися дещо важкими для населення, але результати виправдали очікування. Тому можна сказати, що Польща трохи випереджає Україну. Наприклад, сьогодні на польському ринку активно відбуваються процеси консолідації: малі фірми зливаються, утворюються великі, які мають більше можливостей для завоювання ринків. В Україні подібні процеси тільки починаються, але тенденцію вже можна прослідити. У зв'язку з цим розглянемо досвід реформування фармгалузі Польщі.

Польща - одна з європейських країн, економіка якої в цей час інтенсивно розвивається, тому Польщу можна назвати перспективним економічним партнером України. В 2001 р. частка препаратів, вироблених у Польщі, складає більш 6% українського фармацевтичного імпорту [5]. У зв'язку із вступом Польщі в ЄС перед польськими підприємствами стоїть завдання - привести виробництво у відповідність із міжнародними стандартами. Багато польських фірм зіштовхнулися з необхідністю перереєстрації своєї продукції відповідно до вимог ЄС. Зробити це в короткий термін складно, тому досягнуто згоди про продовження строку перереєстрації до 2008 року.

В 1994 р. у Польщі почалася приватизація фармсектору. Перелік найбільших приватизованих фармацевтичних підприємств представлено в таблиці 1.

З 1992 р. у відношенні готових ЛЗ, імпортованих із країн ЄС, СЕФТА, ЕФТА, а також із країн, з якими підписані угоди про вільну торгівлю, застосовується нульова ставка митного мита. Готові ЛЗ, імпортовані з інших країн - членів СОТ, обкладаються митом у розмірі 3-6% відповідно конвенційному митному тарифу. Відповідно до автономного митного тарифу ставка мита на готові ЛЗ, імпортовані із країн, становить близько 25%. Імпорт сировини й напівфабрикатів для виробництва ЛЗ із країн, що не входять у зону вільної торгівлі, обкладається митом у розмірі 3-9%. У зв'язку із вступом Польщі в ЄС вироблені ЛЗ будуть реєструватися у відповідності зі стандартами Євросоюзу, що стало можливим завдяки встановленню перехідного періоду "вільного руху товарів". Із вступом у ЄС перед Польщею відкриваються можливості для збільшення експорту ЛЗ і поліпшення балансу зовнішньої торгівлі.

Необхідність приведення підприємств галузі у відповідність із нормами GMP вимагає виділення виробників засобів для досягнення цієї мети. Разом з тим відсутність системи підтвердження відповідності нормам GMP обмежує експортні можливості виробників. Очікується, що ситуація покращиться після вступу Польщі в PIC/S (Pharmaceutical Inspection Cooperation Scheme) та ЄС.

До кінця 80-х рр. оптовий і роздрібний ринок ЛЗ у Польщі був монополізовано 17 державними підприємствами групи "Cefarm". Зараз у країні працює близько 400 приватних оптових компаній, фірм регіонального або місцевого масштабу. Але є великі комерційні підприємства, які шляхом злиттів й поглинання дрібних фірм створили основу національних дистриб'юторських структур. До них ставляться: Polska Grupa Farmaceutyczna S.A. (PGF), Farmacol S.A., Prosper S.A., ORFE S.A. Ці фірми входять у групу лідерів і виступають ініціаторами приватизації підприємств групи "Cefarm" [5].

Таблиця 1

## Приватизація польських фармацевтичних підприємств

Назва підприємств перед приватизацією	Інвестор	Рік підписання угоди	Пакет акцій, %	Ціна, \$ млн.	Інвестиційні зобов'язання		Гарантії зайнятості, років
					Сума, \$ млн.	Період, років	
<b>Polfa Poznan</b>	<i>GlaxoWellcome</i>	1997	80,00	220,000	100,000	5	4,0
<b>Polfa Rzeszow</b>	<i>ICN Pharmaceuticals</i>	1997	80,00	33,700	20,000	2	6,0
<b>Polfa Krakow</b>	<i>Pliva Zagrzeb Bank Handlowy</i>	1997	80,00	99,900	75,000	6	3,0
<b>Jelfa Jelenia Gora</b>	<i>Біржові інвестори (пасивні)</i>	1994	60,00	16,744	23,184	—	—
<b>Polfa Kutno</b>	<i>Польско-американський фонд підприємництва Біржові інвестори</i>	1995	49,30	7,728	7,728	—	2,0
<b>Polfa Lyszkowice</b>	<i>Byk Gulden Lomberg Chemische Fabrik GmbH</i>	1996	51,00	-	25,760	—	1,5
<b>Polpharma Starogard Gdansk</b>	<i>Spectra Management Prokom Investments S.A.</i>	2000	52,50	59,506	180,320	5	3,5
<b>Polfa Lodz</b>	<i>Колектив співробітників підприємства</i>	1997	100,00	—	—	—	—
<b>Farmapol Poznan</b>	<i>Колектив співробітників підприємства</i>	1997	100,00	—	—	—	—
<b>Polfa Boleslawiec</b>	<i>NFI VII продаж фірми Gerresheim er Glass AG</i>		99,78				

Підсилюється також конкуренція серед оптових компаній, кількість оптових складів збільшується швидше, ніж кількість роздрібних аптечних організацій. Польща входить у групу європейських країн з найбільшою кількістю оптових складів у порівнянні з кількістю постачальників і аптек. Аналіз цього співвідношення свідчить, що в найближчі роки продовжиться консолідація оптових фармацевтичних фірм, збережеться тенденція до зменшення кількості суб'єктів, що працюють в даній сфері.

Вражає ступінь відкритості польського фармринку в тій його частині, що стосується приватизації фармацевтичних підприємств. Можна сподіватися, що згодом вітчизняні виробники лікарських засобів також зможуть збільшити обсяги інвестицій у власні українські підприємства, а також будуть пишатися тим, що вони відповідають рівню найбільших мультинаціональних фармацевтичних концернів.

**4. Глобалізація і еволюція фармацевтичної галузі України.** Еволюційні процеси розвитку фармгалузі в Україні також потребують гармонізації національного законодавства з вимогами Євросоюзу (ЄС), розробки відповідної нормативно-правової бази, що регулює фармацевтичну діяльність, створення національної лікарської політики, що визначає соціальні пріоритети у забезпеченні населення лікарськими засобами, а також впровадження на підприємствах і організаціях галузі міжнародних

стандартів, перш за все належної виробничої (GMP), клінічної (GCP), лабораторної (GLP), дистриб'юторської (GDP), аптечної (GPP) та інших належних практик.

Станом на 1 липня 2007 р. в Україні налічується 140 виробників фармацевтичної продукції. 18 виробничих дільниць девяти українських виробників сертифіковані на відповідність вимогам GMP. Перелік цих підприємств наведено у таблиці 2 [6].

**Таблиця 2**

**Сертифікація фармацевтичних підприємств на відповідність вимогам GMP**

№ з/п	Підприємство	№ сертифікату	Кількість найменувань ЛЗ, виробництво яких здійснюва-лося на момент сертифікації	Кількість найменувань ЛЗ, виробництво яких здійсню-ється на 01.07.2007
1	<i>ЗАТ НВЦ „Борщагівський ХФЗ”</i>	№ 1/3	3	8
		№ 2/3	6	11
		№ 6/2	16	29
		№11	6	6
2	<i>ЗАТ „Індар”</i>	№ 3/1	11	29
3	<i>ВАТ „Фармак”</i>	№ 4/2	1	11
		№ 9/1	12	24
		№13	2	2
4	<i>ЗАТ Фармацевтична фірма „Дарниця”</i>	№ 5/1	3	7
		№14	10	10
5	<i>ТОВ „Фармастарт”</i>	№ 7/2	6	27
6	<i>ВАТ „Київ медпрепарат”</i>	№ 8/1	3	15
		№10/1	11	11
7	<i>АТ „Галичфарм”</i>	№12	4	4
8	<i>ВАТ „Інтерхім”</i>	№15	23	23
9	<i>ТОВ „ТРИ”</i>	№16	13	13
		№17	1	1
		№18	2	2
<b>Всього</b>			<b>133</b>	<b>33</b>

Однією з ключових складових системи забезпечення якості препаратів є оцінка компетентності та незалежності лабораторій з контролю якості ЛЗ, а також - перехід на прийняті в світі форми технологічної документації, що забезпечує документальне підтвердження функціонування системи забезпечення якості ЛЗ на підприємствах.

Оцінка лабораторій здійснюється шляхом їх атестації та акредитації. За першу половину 2007 року Державною службою акредитовано: 5 незалежних лабораторій вищого рівня, що спроможні проводити державний контроль якості лікарських засобів у повному обсязі; 18 лабораторій регіональних інспекцій з контролю якості лікарських засобів; на 16 вітчизняних підприємствах-виробниках лікарських засобів атестовано лабораторії відділів контролю якості. Зазначена процедура здійснюється відповідно до рекомендацій PIC/S (документ PH 2/95) та ВООЗ (WHO TRS № 902, 2002).

З метою розширення експортного потенціалу українських виробників запроваджено сертифікацію ЛЗ для міжнародної торгівлі. Процес сертифікації повною мірою відповідає Системі сертифікації лікарських засобів для міжнародної торгівлі, що регламентується ВООЗ (WHO RTS № 823, 1992).

Ще одним кроком у напрямку розширення експорту вітчизняних ліків є діяльність Державної служби в частині визнання національних сертифікатів відповідності виробництв вимогам GMP на міжнародному рівні, що забезпечується вступом національного регуляторного органу у сфері обігу лікарських засобів до міжнародної системи співробітництва фармацевтичних інспекцій (PIC/S).

У відповідності до Порядку проведення сертифікації виробництва ЛЗ, затвердженого наказом МОЗ України № 391 від 30.10.2002 р. та з метою створення умов для експорту вітчизняних препаратів, підвищення та забезпечення якості відповідно до визнаних світових норм, недопущення до обігу в Україні неякісних препаратів шляхом підтвердження відповідності виробництва чинним вимогам Державною службою проводиться визнання сертифікатів GMP іноземних виробників.

Але основним стратегічним питанням розвитку вітчизняної фармацевтичної промисловості є перехід на стандарти належної виробничої практики (GMP).

**5. Глобалізація та міжнародне інвестування: досвід створення спільних фармацевтичних підприємств в Україні.** У 2007 році проведено інспектування та видано сертифікат GMP ВАТ "Сумісне українсько-бельгійське хімічне підприємство Інтерхім" (м. Одеса), досвід створення якого потребує більш детального розгляду.

Заснування у 1992 р. ВАТ "Інтерхім" є віддзеркаленням впливу глобалізації на розвиток вітчизняної фарміндустрії. ВАТ "Інтерхім" входить до системи Державного комітету України з медичної та мікробіологічної промисловості. ВАТ "Інтерхім" виробляє та імпортує хімічні реактиви та фармацевтичні субстанції. Акціонерний капітал розподілений серед акціонерів ВАТ - 2 юридичних та 67 фізичних осіб (табл. 3).

Виробнича дільниця складається з двох виробництв ХВОП (хімічне виробництво органічних продуктів) и ГЛЗ (виробництво готових лікарських засобів). ВАТ СП "Інтерхім" виробляє фармацевтичні субстанції, хімічні реактиви для лабораторного та промислового використання, готові препарати (таблетки). Підприємство надає послуги: оптова та роздрібна реалізація ГЛЗ, фармацевтичних субстанцій, допоміжних матеріалів для фармпромисловості, оптова та роздрібна реалізація косметичних товарів.

**Таблиця 3**

**Інформація про розподіл акцій емітента ВАТ "Інтерхім"**

Найменування	Місце-знаходження	Кількість акцій (шт.)	Від загальної кількості акцій(%)	Кількість акцій за видами	
				прості іменні	інші
<b>Фізико-хімічний інститут ім. О.В.Богатського НАН України</b>	<i>Україна, Одеса</i>	<b>1 000</b>	<b>13,158</b>	<b>1 000</b>	<b>0</b>
<b>Семфорд ЛЛС, ПЛС</b>	<i>США, NW,</i>	<b>3 689</b>	<b>48,54</b>	<b>3 689</b>	<b>0</b>
<b>3 фізичні особи</b>	<i>Україна</i>	<b>1309</b>	<b>17,224</b>	<b>1309</b>	<b>0</b>
<b>Усього</b>		<b>5998</b>	<b>78,922</b>	<b>5998</b>	<b>0</b>
<i>Інші 64 фізичні особи</i>	<i>Україна</i>	<i>1602</i>	<i>21,078</i>	<i>1602</i>	<i>0</i>
<b>Загальна кількість:</b>		<b>7600</b>	<b>100,000</b>	<b>7600</b>	<b>0</b>

Споживачі фармацевтичних субстанцій - ВАТ "Дальхімфарм" (м. Хабаровськ, РФ), АТ "Олайнфарм" (м. Рига, Латвія), ТОВ "Хантер Груп" (м. Москва, РФ), ТОВ

"Олігофарм" (м. Москва, РФ). Допоміжні матеріали для фармацевтичної промисловості: ЗАТ ФФ "Дарниця", ТОВ "Київмедпрепарати", Київський вітамінний завод, Борщагівський хімфармзавод (м. Київ), АТ "Здоров'я" (м. Харків), ТОВ "Стіролоптфармторг" (м. Обухів). Споживачі хімічних реактивів - "Акрос Органікс Н.В." (м. Гіль, Бельгія) Готові лікарські засоби - значні оптові фармацевтичні фірми: АТЗТ "Альба Україна" (м. Київ), ТОВ "БадМ" (м. Дніпропетровськ), ТОВ "Артур-К" (м. Київ), ТОВ "ФРА-М" (м. Донецьк), ТОВ "Донфармхолдінг" (м. Донецьк), ПТП МП "Едельвейс" (м. Львів), ТОВ "Крим Фармація" (м. Симфіропіль) [7].

Виробництво фармацевтичних субстанцій і готових ЛЗ підлягає модернізації технологічних процесів і обладнання, підготовки спеціалістів у відповідності до правил GMP. Конкурентами ВАТ СП "Інтерхім" у виробництві ГЛЗ є: ЗАТ ФФ "Дарниця", ГХФП "Біостимулятор", ТОВ "Фармак", ТОВ "Здоров'я". Що стосується виробництва фармацевтичних субстанцій – вони унікальні, не виробляються в Україні і не мають конкурентів. Тобто вплив глобалізаційних процесів на рух інвестиційного капіталу дозволив створити в Україні фармацевтичне підприємство, що виробляє конкурентоспроможну як на вітчизняному, так і на міжнародному ринку продукцію.

**Висновки.** Таким чином, результати дослідження дозволяють сформулювати основні загальні положення щодо розвитку українського фармацевтичного сектору:

1. Фармацевтичний бізнес давно вже став поняттям інтернаціональним, а тенденція щодо його укрупнення й глобалізації створює певні труднощі на шляху інтеграції України в даний сектор світової економіки.

2. Транснаціональні фармацевтичні корпорації були одними з перших міжнародних компаній, які почали активно освоювати перспективний український ринок. На початку 90-х рр. практично повна відсутність конкуренції серед українських виробників дозволила іноземним компаніям створити свої "ніші" і в досить короткий термін охопити значні сегменти ринку, при відносно низьких витратах на маркетинг.

3. Післякризовий період став своєрідною оцінкою правильності стратегічного управління для виробничих та дистриб'юторських структур. Саме тоді треба було зміна технології керування, оскільки одним з важливих факторів стало збільшення конкурентоспроможності вітчизняних фармацевтичних підприємств, переважна більшість яких була приватизована, у тому числі й за участю іноземного капіталу.

4. Майбутнє міжнародних фармкомпаній, що працюють на українському ринку, на наш погляд, пов'язане зі створенням спільних, конкурентоспроможних та експортоорієнтованих підприємств. На користь цього твердження говорить те, що в Україні є й висококваліфіковані трудові ресурси, і доступна сировина, і можливість зниження логістичних витрат. Є й перспективи значного збільшення місткості ринку, одержання ефекту від розширення виробництва й скорочення витрат, можливість створення власних оптових та роздрібних мереж. Успішним прикладом може служити створення ВАТ "Сумісне Українсько-Бельгійське хімічне підприємство" Інтерхім.

5. Методи й заходи щодо гармонізації національних систем з міжнародними вимогами, що застосовуються операторами фармринків у країнах, що опинились перед необхідністю інтеграції в європейський і світовий ринки, дещо відрізняються від не завжди ефективних, але традиційно використовуваних у нашій країні. Тому досвід, наприклад, Польщі може стати корисним для керівників українських фармпідприємств.

6. З усіх угод, що діють у рамках WTO, найбільш неоднозначний вплив на фармпромисловість України, на забезпечення населення ЛЗ, на охорону здоров'я може створити Угода щодо торговельних аспектів прав інтелектуальної власності (TRIPS).

7. Визначений Президентом та Верховною Радою України курс на інтеграцію до ЄС, вступ України до WTO втілюється урядом в реальні дії. Вітчизняне фармацевтичне

виробництво одним із перших серед галузей економіки почало реальний перехід на роботу у відповідності із загальноновизнаними світовими та європейськими стандартами.

### РЕЗЮМЕ

В статье проанализированы тенденции развития мирового и отечественного фармацевтического сектора, сформировавшиеся под влиянием процесса глобализации.

### SUMMARY

In article the tendencies of development world and domestic pharmaceutical sector, generated under influence of globalization process are analyzed.

### СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Курс на глобализацию//Фармацевтический вестник. - 2004. - №11 (332). – С. 7-14.
2. Цирлин С. Консолидация в мировой фармацевтической отрасли// Ремедиум.– 2002.- № 3. - С. 16-19.
3. Макаренков А. Азбука и арифметика ВТО //Еженедельник Аптека.– 2006.- № 38 (559) от 02.10.06. – С. 10-13.
4. Украина и WTO - патентное право и лекарственные средства //Еженедельник Аптека. – 2006. - № 50 (321) от 24.12.01. – С. 19-23.
5. Сухинин Д. Польша - terra incognita? // Еженедельник Аптека. – 2003. - № 2 (373) от 20.01.03. – С.21-26.
6. Інформаційно-аналітичні матеріали про підсумки діяльності галузі охорони здоров'я у I півріччі 2007 р. Звіт Міністерства охорони здоров'я України // <http://www.moz.gov.ua>.
7. Звіт ВАТ "Сумісне Українсько-Бельгійське хімічне підприємство" Інтерхім" за 2006 рік / ТОВ "Агенція фондового ринку". - 07.05.2007 // <http://www.smida.gov.ua>.

*Надійшла до редакції 13.10.2007 року*

УДК 001.895

## МЕТОДИ ВРАХУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ КОМПОНЕНТИ ТА ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ В ІНВЕСТИЦІЙНОМУ ПРОЕКТУВАННІ

*Мокій О.А.*, аспірант Національного інституту стратегічних досліджень (м. Київ)

Дослідження динаміки розвитку світової економіки за останні роки показало, що економічне зростання розвинених країн-інноваторів базується на використанні знань та новітніх технологій, що в свою чергу забезпечує високий рівень конкурентоспроможності держави у постіндустріальний період. Розвиток науково-технологічної та інноваційної сфери, будучи основою світового прогресу, більшою мірою визначається міжнародним співробітництвом в сфері трансферу технологій, кооперацією в області фундаментальних та прикладних досліджень, що на думку деяких науковців „...зумовлює зниження ризиків, пов'язаних із особливостями розробки новинок, ... а також раціональне використання національного інноваційного потенціалу” [<sup>1</sup>, с.324-342].

Проте, чим вищі темпи економічного зростання, чим більше уваги приділяється



переходу країни до „економіки знань”, промисловості п'ятого та шостого технологічних укладів, все частіше у стратегічних документах розвинених країн з'являються тези про необхідність нівелювання негативних факторів впливу на економіку. Тобто, актуалізується потреба у дослідженнях та ґрунтовному аналізі впливу науково-технологічної та інноваційної діяльності, трансферу технологій на економічну безпеку країни, особливо на її екологічну компоненту. В цьому контексті погодимося з Я.Жаліло, що економічна безпека країни визначається як „...складна багатофакторна категорія, що характеризує здатність національної економіки до розширеного відтворення з метою задоволення на визначеному рівні потреб власного населення і держави, протистояння дестабілізуючій дії чинників, що створюють загрозу стійкому збалансованому розвитку країни; забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у світовій системі господарювання” [2, с.115-123].

Одним із ключових завдань в сфері забезпечення економічної безпеки України ще у 2003 р. було задекларовано створення надійних гарантій технологічної та техногенної безпеки; оновлення виробничого обладнання, рівень зносу якої наближається до критичного; забезпечення безаварійної роботи на об'єктах підвищеної небезпеки; вирішення питань утилізації небезпечних відходів; впровадження новітніх технологій їх переробки [3]. Незважаючи на те, що перелічені завдання так і не було виконано, до цього переліку необхідно було б додати ще декілька пунктів, основними з яких є розробка механізмів проведення моніторингу впровадження новітніх технологій в довгостроковому періоді, аналіз сучасного стану навколишнього середовища в контексті зростаючої ролі технологічних інвестицій в економічному зростанні з метою виявлення негативних тенденцій та виникнення екологічних ризиків.

Актуальність цих завдань полягає в тому, що науково-технологічний обмін, формуючи основу економічного розвитку країни, покликаний забезпечувати лише позитивні тенденції зросту і не виступати загрозою національній (економічній) безпеці країни. Сукупність кризових явищ, техногенних та екологічних катастроф, що відбуваються в світі та в Україні спричиняє необхідність дослідження впливу технологічних змін, виявлення передумов негативних чинників економічного зростання та розробки відповідних механізмів здійснення заходів протидії цим чинникам.

Метою статті є розробка методичних підходів до оцінки інвестицій з врахуванням технологічної та трансакційної компонент.

Багатоаспектність досліджуваної проблематики відображена у працях вітчизняних вчених. Зокрема, методології розробки математичних моделей складних систем безпеки та нівелювання загроз і ризиків саме екологічної безпеки присвячені праці В. Гейця, Л.Гринів, Я.Жаліло, А.Качинського, Д.Лук'яненка, В.Чужикова [4, с.14-15; 5, с. 206-209; 2; 6; 1, с.324-342]. Також у дослідженнях Ю.Бажала та Д.Стеченко здійснено економічну оцінку технологічного розвитку країни, включаючи оцінку діючих державних науково-технічних програм, а також розглянуто організаційні аспекти управління процесом виконання інноваційних проєктів та запропоновано методи оцінки їх ефективності [7; 8, с.199-202].

З метою виявлення залежності рівня екологічної безпеки країни (в регіональному розрізі) і показників, що у своїй сукупності характеризують науково-технологічний прогрес та відображають економічне зростання (валова додана вартість), здійснений багатофакторний статистичний аналіз (метод панельної регресії). За залежну змінну було обрано показник обсягів викидів в атмосферу на одну особу, який дещо частково відображає загальний рівень екологічної безпеки в регіоні, але застосований нами через відсутність статистичних даних решти ймовірних показників екологічного стану. Як незалежні змінні було взято фактори, які характеризують науково-технічний прогрес і

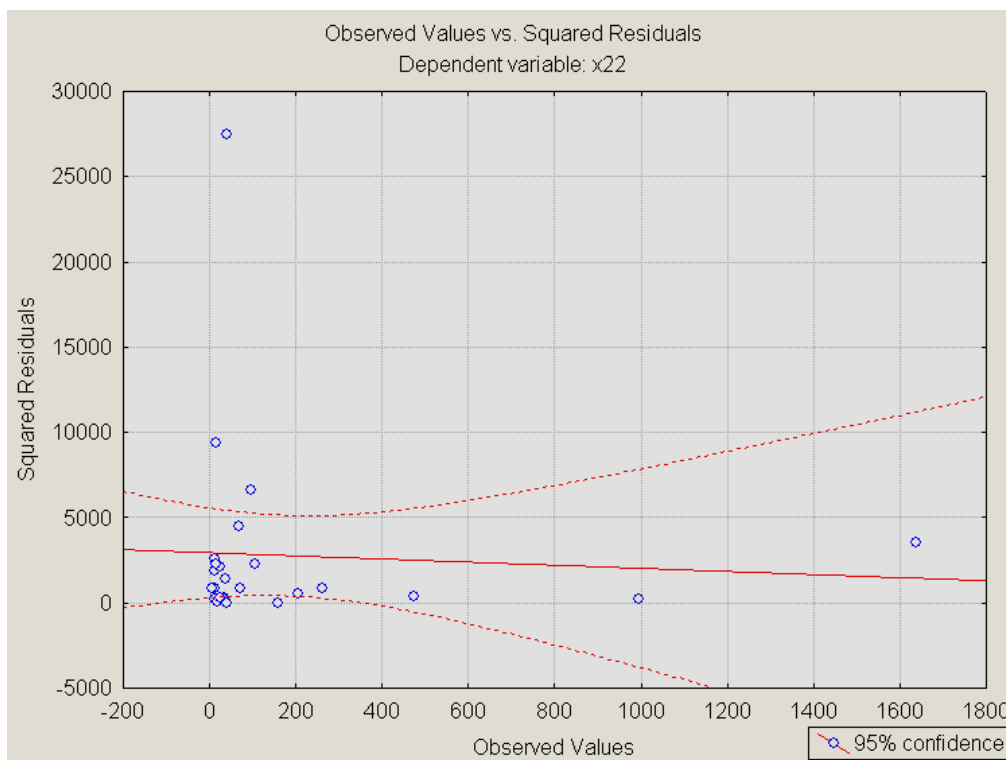
економічне зростання. Серед них: кількість організацій, що виконують наукові та науково-технічні роботи; фінансування наукових та науково-технічних робіт; кількість виконаних розробок; обсяги фінансування інноваційної діяльності; кількість поданих заявок на винаходи; обсяг реалізації ліцензійної продукції; кількість отриманих охоронних документів на винаходи; кількість померлих дітей віком до одного року; валова додана вартість на одну особу тощо (загалом – 23 показники).

Результати багатofакторного регресійного аналізу свідчать про існування міцного зв'язку між залежною і незалежними змінними (коефіцієнт кореляції становить 0,98) (рівняння 1). В свою чергу, щільність зв'язку залежної і незалежних змінних відображає так звана „діаграма розсіювання” (рис. 1).

Зазначимо, що в процесі здійснених розрахунків для остаточного рівняння регресії було обрано лише вісім факторів, які здійснюють найістотніший вплив на екологічну безпеку регіонів (при врахуванні інших показників регресійні моделі характеризувалися низьким рівнем статистичної значущості).

$$\text{ВДВ} = -189,7 - 0,46X_1 + 0,5X_3 + 3,2X_5 - 2,8X_6 + 0,4X_8 - 0,3X_{14} + 0,7X_{19} - 0,3X_{20} \quad (1)$$

$$R = 0,98; R^2 = 0,87; DW = 1,70$$



**Рис. 1** Діаграма розсіювання зв'язків між залежною (обсяги викидів в атмосферу) та незалежними змінними

Найбільш тісний, прямопропорційний зв'язок виявлено між обсягами викидів в атмосферу і фінансуванням наукових і науково-технічних робіт (коефіцієнт при факторній змінній дорівнює 3,2). З певним застереженням даний результат можна пояснити тим, що фінансування наукової сфери здійснюється дещо необґрунтовано, без залучення моніторингових досліджень, або ж кошти використовуються не за призначенням. Також негативний в економічному трактуванні вплив на екологічну безпеку виявлено з боку чисельності наявного населення; кількості виконаних розробок та прибутку від використання об'єктів промислової власності (коефіцієнти рівняння регресії відповідно дорівнюють 0,5; 0,4; 0,7). Цим підтверджується, з певним застереженням, що наукові розробки, виконані вітчизняними дослідниками не лише не

приносять відповідної користі суспільству, але й негативно впливають на економічну безпеку країни (власне на її екологічну компоненту).

Обернено пропорційний зв'язок простежується між обсягами наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій та обсягами викидів в навколишнє середовище (відповідний коефіцієнт рівняння регресії становить -2,8). Спостерігається позитивний вплив на результуючу змінну таких показників, як: кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи; кількість поданих заявок на винаходи у ДДІВ України; загальний обсяг реалізації ліцензійної продукції (коефіцієнти рівняння регресії відповідно дорівнюють -0,4; -0,3; -0,3). Така ситуація, з одного боку, може пояснюватися наявністю інших факторів впливу на результуючі змінні (наприклад, збільшення обсягів промислового виробництва в цей період, значний приплив інвестицій з-за кордону тощо). Проте, скоригований коефіцієнт детермінації на рівні 0,96827687 вказує на незначний вплив інших, не врахованих факторів, тому в першому наближенні можна припустити, що науково-технічні та інноваційні фактори економічного зростання на даному етапі певною мірою знижують рівень екологічної безпеки регіонів України.

Зазначимо також, що більш коректне дослідження залежності екологічної безпеки від ряду показників науково-технічної та інноваційної сфери варто було б здійснити за наявності інтегрального показника екологічної безпеки. На нашу думку, цей показник мав би містити не лише показник обсягів викидів в атмосферу, але й включати такі показники як рівень захворюваності населення у промислових областях; обсяги шкідливих викидів в ґрунтові води та земельні ресурси; смертність населення; показник забудови земель сільськогосподарського призначення, якість питної води тощо.

Наведений вище аналіз взаємозв'язків екологічної ситуації і науково-технічного прогресу дозволяє нам з певним застереженням припустити, що одним з факторів негативного впливу на екологічну компоненту економічної безпеки держави є рівень ефективності інноваційних проектів. Проекти, що реалізуються на промислових підприємствах, виступають носіями зарубіжних технологічних інвестицій (часто морально застарілих), які, ймовірно, здійснюють не лише позитивний, але й негативний вплив на економіку.

Узагальнення методів аналізу та оцінки ефективності інноваційних проектів в процесі науково-технічного транскордонного співробітництва наведений у [9, с.533-538], зокрема, І.Бабець у кінцевій формулі було запропоновано взяти за основу принцип розрахунку ефективності інвестицій. Здійснити оцінку ефективності інвестицій в інноваційний проект можна застосувавши індекс прибутковості, який за своїм економічним змістом є аналогічним коефіцієнту ефективності, але розраховується з врахуванням фактору часу [10, с.174]:

$$PI = \frac{\sum_{t=0}^{T_p} CIF_t \cdot \alpha_t}{\sum_{t=0}^{T_p} COF_t \cdot \alpha_t}, \quad (2)$$

де  $CIF_t$  – дохід в період  $t$ , одержаний від використання (продажу) новинки;

$COF_t$  – розмір інвестицій в інновації у періоді  $t$ .

Використовуючи існуючі методи оцінки вартості інтелектуальної власності нею запропоновано визначати інтегральну економічну ефективність сукупності реалізовуваних інноваційних проектів (комплексних інноваційних програм) в межах транскордонного співробітництва за формулою:

$$E_{ITКС} = \frac{\sum_{j=1}^m PV_{3Pj}}{\sum_{i=1}^k PV_{ВИТРi}} \times R, \quad (3)$$

де  $PV_{3Pj}$  – вартість грошових потоків додаткового прибутку (роялті), одержаних в результаті реалізації  $j$ -го інноваційного проекту (ліцензійної угоди) з впровадження  $i$ -го об'єкту інтелектуальної власності;

$PV_{ВИТРi}$  – вартість  $i$ -го об'єкта інтелектуальної власності, розрахована за методом первісних витрат;

$k$  – кількість ОІВ, що використовуються в інноваційних проектах на момент оцінки ефективності;

$m$  – кількість інноваційних проектів (ліцензійних угод), реалізованих на момент оцінки ефективності;

$R$  - ризик, зумовлений дією зовнішніх факторів [Там само].

Описаний вище підхід дозволяє оцінювати ефективність реалізації „просторово розосереджених інноваційних проектів”, відповідно до яких нові технології вже впроваджені, виготовляється нова продукція і надаються ліцензії іншим підприємствам [11, с.127-142]. У цьому випадку ймовірність настання очікуваної події (наприклад, впровадження технології), дорівнюватиме одиниці, оскільки оцінюється ефективність проектів, які уже реалізовані. При застосуванні пропонованої методики оцінки ефективності впровадження інноваційних проектів в межах міжнародного науково-технічного співробітництва необхідно також враховувати ступінь адаптивності об'єкта інтелектуальної власності до існуючого технологічного рівня підприємства, що здійснює інновації. Таким чином витрати у формулі (3), розраховані за витратним методом, повинні бути скориговані на величину витрат, зумовлених неадаптивністю технологій і створенням оптимальних умов для ефективного використання об'єкту інтелектуальної власності [Там само].

Ефективності діяльності тієї чи іншої інституції, в даному випадку це держава, можна досягти за рахунок зменшення трансакційних витрат. На розмір трансакційних витрат впливає те, що серед учасників ринкових відносин існує часткова асиметрія наявної інформації. Це відіграє важливу роль в процесі промислового використання технологічних інновацій (як однієї з основних складових інвестиційних проектів), коли виробники інновацій не завжди володіють даними про наявний попит і об'єкти цього попиту, а менеджери підприємств не обізнані з новітніми науково-технічними досягненнями наукових організацій. В контексті нашого дослідження це виявлятиметься через необізнаність держави у наявності екологічних ризиків, які виникатимуть в процесі реалізації проектів та загроз для економічної безпеки, спричинених ними в довгостроковому періоді.

Враховуючи викладене, пропонуємо методичний підхід до оцінки ефективності інноваційних проектів із застосуванням екологічної компоненти економічної безпеки. Зокрема, необхідно при розрахунках внутрішньої норми рентабельності інноваційних проектів, що направлені на реалізацію у промислових областях, враховувати можливість збитків для держави від екології. В даному випадку, врахування екологічного ризику полягатиме у зменшенні прогнозованих майбутніх доходів на певну величину, яка компенсує можливість „недоотримання” певної частки доходу. В подальшому необхідно буде розробити механізми стягнення штрафів з підприємств, що впроваджують у виробництво еколого-небезпечні технології та інноваційні проекти.

Як висновок, варто зазначити, що при застосуванні даного методу оцінки інноваційних проектів на предмет нівелювання екологічного ризику, держава зможе

частково знизити величину збитків і забезпечити економічну безпеку на рівні підприємства, регіону, держави.

## РЕЗЮМЕ

В статті обоснована потреба в аналізі впливу науково-технологічної та інноваційної діяльності, трансферу технологій на економічну безпеку, особливо на її екологічний компонент.

## SUMMARY

In article the requirement for the analysis of influence of scientifically-technological and innovative activity, a transfer of technologies on economic safety, especially on its ecological to a component is proved.

## СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей: Монографія; За заг. редакцією Д.Г.Лук'яненка, В.І.Чужикова. – К: КНЕУ, 2007. – 544 с. – с.324-342
2. Жаліло Я. Стратегія забезпечення економічної безпеки України. Пріоритети та проблеми імплементації / В зб.: Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти. – К.: Сатсанга, 2001. – 244 с.
3. Кучма Л.Д. Послання Президента України „Україна: поступ у ХХІ століття. Стратегія економічної та соціальної політики на 2000-2004 рр.” від 23.02.2003 № 276а/2000.
4. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство/ Геєць В.М., Кизим М.О., Клебанова Т.С., Черняк О.І. та ін.; За ред. Геєця В.М.: Монографія. – Х.: ВД „ІНЖЕК”, 2006. – 240 с. – с.14-15
5. Гринів Л.С. Екологічно збалансована економіка: проблеми теорії: Монографія. – Львів: ЛНУ ім. І.Франка, 2001. – 240 с.
6. Качинський А.Б. Безпека загрози ризик: наукові концепції та математичні методи. – К., 2003. – 472 с.
7. Економічна оцінка державних пріоритетів технологічного розвитку / За ред. д-ра екон. наук Ю.М.Бажала. – К.: Ін-т екон. прогноз., 2002. – 320 с.
8. Інноваційні форми регіонального розвитку: Навч. посіб. – К.: Вища шк., 2002. – 254 с. – с.199-202
9. Бабець І.Г. Методика оцінки ефективності реалізації інноваційної моделі транскордонного співробітництва // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов. Донецк: ДонНУ, 2005. – с.533-538.
10. Лапко О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання. – К.: ІЕП НАНУ, 1999. – 254 с.
11. Звіт про виконання науково-дослідної роботи «Стратегії розвитку регіональних інноваційних структур та розробка статусних документів» // ЛМГО „Інститут міжнародних економічних досліджень” на замовлення Державного агентства з інновацій та інвестицій. – 2006 р. – 270 с. – с.127-142

*Надійшла до редакції 05.10.2007 року*

УДК 330.341.1:339.9

## СУЩНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

*Морщагин А.В.*, аспирант кафедры международной экономики Донецкого национального университета экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского

В современных условиях важной прерогативой государственного управления является обеспечение устойчивого и сбалансированного инновационного развития. Инновации превратились в важнейший фактор социально-экономического прогресса, импульс прогрессивных структурных и институциональных преобразований в экономическом базисе и надстройке, компонент совершенствования технологической системы общественного производства. Как отмечает У. Баумол, «искать ответ на величайшую загадку, объясняющую беспрецедентный рост рыночной экономики» необходимо не только в изобретениях, но в целом в инновациях [1, С. 6-7], которые включают не только продуктовые и технологические новшества, но и управленческие и юридические новации. С. Володин отмечает, что именно широкомасштабная инновационная деятельность является фундаментом стабильного и эффективного экономического роста как отдельно взятой отрасли, так и страны в целом [2, С. 133]. Еще Й. Шумпетер утверждал, что поиск и осуществление новых комбинаций факторов производства задают форму, содержание и темпы экономического развития [3].

Учитывая разновидности инновации и их влияние на экономическое развитие, представленное, например, в работе Н. Чумаченко и Л. Саломатиной [4], многие авторы констатируют доминирование инновационной модели развития (ИМР) экономики на современном этапе развития общества. Так, в работе [5, С. 35] М. Петрина пишет: «Инновационная модель развития экономики – это модель, которая основывается непосредственно на получении новых научных результатов и их технологическом внедрении в производство, обеспечивая прирост ВВП преимущественно за счет производства и реализации наукоемких продукции и услуг. Ее главной целью является обеспечение повышения конкурентоспособности национальной экономики за счет использования отечественного и мирового научно-технического и образовательного потенциалом». В. Новицкий подчеркивает: «"Інноватизація" як активна науково-технологічна домінанта сучасного розвитку та конкурентної діяльності виникає об'єктивно як реакція на зміну характеру співвідношення науки й виробництва, а також як прояв їх нового функціонального співвідношення. .... Інноваційність як феномен соціально-економічного життя має багато різноманітних проявів і пов'язана з різними факторами, регулятивними нюансами, стимулами економічного та неекономічного порядку» [6, С. 46].

При реализации ИМР экономики релевантно преобразовываются функции государственной экономической политики, возникает особый тип государственной политики – государственная инновационная политика (ГИП). До 90-х гг. XX века в академической литературе использовалась категория «научно-техническая политика», однако мировой опыт и прогресс экономической науки доказали существенные различия между ГИП и научно-технической политикой. Сфера инноваций охватила и

использование научно-технических достижений, и иные компоненты и результаты инновационных процессов. Инновационная деятельность сформировалась как особый, самостоятельный вид деятельности человека и экономической (хозяйственной) деятельности в частности. В этой связи возникла необходимость переосмысления сущности государственной политики в сфере новаций и научно обоснованного определения сущности ГИП. Следует отметить, что в современных условиях, а именно в условиях ИМР, политика государства в сфере различного рода нововведений существенно преобразилась: включила в себя новые сферы и функции управления, переориентировалась на иные объекты, выработала новые функциональные системы регулирования и т.п. Помимо осознания всеобъемлющей и многогранной природы и значимости инноваций, это обусловлено закономерными трансформациями самой модели рыночной экономики, в которой доминировали инновационные компоненты конкурентной борьбы (в контексте общей либерализации хозяйствования), обострилось соперничество за ограниченные природные ресурсы и экономические блага.

Определению сущности ГИП в современной научной литературе посвящено множество трудов, которые на новом уровне систематизации рассматривают разнообразные подходы и конструкции, выявляющие особенности этого типа государственной политики. При подготовке данного исследования использованы работы М. Петриной [5], В. Новицкого [6], З. Адамановой [7], Г. Лазутина [8], В. Гусева [9], О. Шнипко [10], Л. Федуловой [11] и др. Однако, несмотря на существенную проработку вопросов определения сущности современной ГИП, следует отметить, что существуют нераскрытые особенности данного типа государственного регулирования, не отражены многообразные составляющие ГИП, формирующие комплексный механизмы государственного влияния на инновационное развитие. Мировая практика регулирования инновационных процессов свидетельствует о том, что ГИП преобразует все новые характерные и черты и формы, вырисовываются новые векторы и компоненты ее реализации. Все это должно быть отображено в теории, что позволит выйти на новый уровень научных обоснований путей и способов интенсификации инновационного развития.

В этой связи целью настоящей работы является: систематизация основных признаков инновационной модели развития экономики, разработка подходов к определению сущности государственной инновационной политики.

В условиях реализации ИМР меняется сущность предпосылок и импульсов экономических трансформаций, в пространственной и материальной формах изменяются «точки роста», побудительные мотивы, цели и стимулы развития. Деятельность по разработке и освоению инноваций связана со всеми элементами экономического развития: целью и содержанием; движущими силами и механизмами роста; количественными и качественными параметрами развития; социально-экономическими и общественными результатами, а также тесно коррелирует с экстенсивными и с интенсивными его составляющими. Учитывая многогранность понятия «инновации» следует отметить, что процессы реализации ИМР достаточно сложны. Системообразующими элементами выступают: 1) среда и система генерирования и диффузии новых знаний; 2) механизмы использования и защиты новых знаний, превращения их в инновации; 3) система организации и регулирования инновационной деятельности на всех уровнях экономики; 4) механизмы мобилизации интеллектуальных ресурсов и развития инновационного потенциала; 5) механизмы обеспечения социальных, общественных, институциональных, политических и других изменений в масштабах национального хозяйства. Каждый из этих элементов выполняет определенную роль в обеспечении экономического развития на основе

инноваций. Особую значимость приобретают система регулирования экономики, институционально-правовое и управленческое обеспечение реализации ИМР [5; 11].

Особое внимание при формировании ИМР должно отводиться институциональным аспектам, имеющим большое значение для обеспечения реальной экономической заинтересованности в соответствующей направленности хозяйственной деятельности и поведения. Н. Райская, Я Сергиенко и А. Френкель, увязывая переход к ИМР, прежде всего, с институциональным развитием, выделяют две основополагающих составляющие: модификация инвестиционных и инновационных приоритетов в реальном секторе; создание бизнес-единиц, внедряющих радикальные инновации. Особое внимание авторы обращают на мотивации к инновационной деятельности [12, С. 27]. Смена приоритетов является одной из составляющей онтологии ИМР. Она означает преобладающее, первенствующее значение инноваций в экономическом развитии и всех системных социально-экономических процессах и явлениях, обеспечивающих экономический прогресс. Инновационная деятельность превращается в объективное условие возникновения предпосылок и движущих сил развития, а также основой экономической деятельности.

Модификация приоритетов и изменение направленности мотивации социума и бизнеса в обязательном порядке дополняется возникновением бизнес-среды, ориентированной на реализацию инноваций. В этой связи институциональное развитие предполагает возникновение в реальном секторе экономики бизнес-структур, ориентированных на масштабное, массовое и интенсивное использование инновации и, самостоятельно культивирующей инновационную модель хозяйственной деятельности. Инновационная бизнес-среда может иметь специфические характеристики, определяющей выступает повышенная мотивация к инновационной деятельности и сверхактивное восприятие инноваций. Инновационная бизнес-среда (ИБС) в условиях ИМР представляет собой совокупность бизнес-структур различных отраслей экономики, форм собственности и организации, масштабов бизнес-процессов, которые, оперируя в реальном секторе экономики активно осуществляют инновационную деятельность, чем формируют функциональное и транзакционное пространство протекания инновационных процессов. Такая среда в реальном секторе экономики является институциональным «организмом», в котором инновационная деятельность выходит на новый уровень, соответствующий сущности и признакам ИМР.

Естественно функционирование ИБС требует соответствующих институциональных условий. Институты, обеспечивающие эффективное функционирование и саморазвитие ИБС, органически включены в нее и должны рассматриваться как целое. Наличие ИБС является системным признаком ИМР. В этой среде определяющим условием масштабной инновационной деятельности становится восприимчивость экономическими агентами к инновационным трансформациям, которая является достаточно сложной мировоззренческой категорией, включающей, во-первых, понимание и осмысление роли инноваций и их значения на основе абстракции и прошлого опыта; во-вторых, «легкое и спокойное» восприятие и принятие их появления, что обуславливает реализацию новшеств на практике.

Кроме, концептуальных положений о смене приоритетов инвестиционной и инновационной деятельности и идентификации ИБС, следует выделять еще несколько конструирующих элементов ИМР. Суть в том, что в настоящее время проводятся активные исследования инновационной экономики и сформирован целый «пласт» современной экономической теории, посвященный проблемам формирования инновационной экономики. Вопрос об идентификации ИМР как таковой уже разрешен как в теории, так и на практике. В этой связи систематизации основных положений и



тезисов современных исследований в данной области позволит выделить эти конструирующие элементы.

Одним из наиболее важных аспектов рассмотрения ИМР является выявление особенностей общественного воспроизводства и воспроизводства инновационных процессов. В условиях ИМР общественное воспроизводство, как процесс общественного производства в его непрерывном возобновлении и развитии, основан на реализации различных инноваций. Инновации обеспечивают изменение технико-экономических параметров производства товаров и услуг, более полное удовлетворение общественных потребностей и, следовательно, наращивание основного капитала. В условиях ИМР происходят кардинальные изменения в технологии, информатизации, наукоемкости производства и продукции. Значение инновации подтверждается тем, что на их счет относят 80-95% прироста ВВП развитых стран, где реализована ИМР [13, С. 9]. Расширенное общественное воспроизводство на основе инноваций предполагает обеспечение постоянного воспроизводства инновационных процессов во всех производствах и сбыта. Это подразумевает непрерывное получение новых знаний и преобразование их в инновации. Обязательным условием воспроизводства инновационных процессов является инновационная активность экономических агентов, которая является конструирующим элементом ИМР. Инновационная активность обозначает постоянное инициирование и осуществление инновационной деятельности, инвестирование для этого необходимых ресурсов.

Анализ таких работ, как [5; 6; 7; 11 и пр.] позволил установить, что важным конструирующим признаком ИМР также выступает наличие специальной системы управления инновациями и новыми знаниями, что обусловлено проявлением следующих признаков ИМР:

- возрастание роли науки в обеспечении социально-экономического развития, а также закономерное возрастание интеграции науки, образования, производства и рынка;

- коренной скачок в масштабах инновационных процессов и инновационной активности экономических агентов (к примеру, в США, Японии, Германии, Франции инновационная активность предприятий достигла уровня 70-80% [4]);

- опережающий рост вложений в новые знания и инновации над ростом вложений в основной капитал (к примеру, в странах ОЭСР в 1990-е вложения в знания и инновации ежегодно росли на 3,4%, а инвестиции в основные фонды на 2,2% [13, С. 8]) при усилении инновационной ориентации инвестиций;

- возрастание роли и значения нематериальных активов, интеллектуального и человеческого капитала, увеличение количества лиц, занятых в сфере производства и освоения новых знаний и инноваций (90% ученых и инженеров, подготовленных за всю историю человечества, приходится на последние 30 лет [13, С. 8]);

- увеличение значимости информации в хозяйственной деятельности, возрастание объемов необходимой и используемой информации, а также активизация информатизации бизнес-процессов;

- активизация научной деятельности (во всех формах и проявлениях), нацеленной на получение новых знаний и обеспечение их прикладного характера (90% всего объема знаний, полученных за всю историю человеческой цивилизации и измеренных в физических единицах, приходится на последние 30 лет [13, С. 8]), наращивание материальной базы и интенсификация фундаментальных и прикладных исследований, что сопровождается возникновением специальных институциональных систем;

- расширение ресурсной базы инновационной деятельности (в том числе перечисленные выше интеллектуальный капитал и инновационные инвестиции), что

характеризуется, например, ростом затрат на НИОКР отдельных стран и корпораций;

- приоритетное и интенсивное развитие передовых технологических и общественных укладов и, соответственного, активная поддержка этих процессов со стороны государства;

- совершение технологической базы и продукта общественного производства на основе внедрения передовых достижений науки и ориентации на более полное удовлетворение потребностей общества;

- возникновение и закрепление новых ценностей и ориентиров индивидов и хозяйствующих субъектов, активизация творчества;

- возрастание уровня интеллектуализации и образования населения, повышение уровня квалификации наемного труда, качественное изменение социальной структуры общества;

- изменение императивов хозяйственной деятельности и мотивационных критериев ее осуществления, закрепление тесной связи уровня конкурентоспособности и эффективности хозяйственной деятельности с уровнем инновационного развития;

- расширение и повышение значимости инновационных (неценовых) компонентов конкуренции;

- активное стимулирование инновационной активности экономических агентов со стороны государства, поддержка инноваций и изобретательства и др.

В. Иванов в работе [14] выделяет такие характерные черты инновационной модели экономики: 1) наличие государственной политики и законодательства, направленного на стимулирование инновационных процессов; 2) преобладание 5-го технологического уклада и переход на 6-й (био- и нанотехнологии, космическая техника, тонкая химия, мехатроника); 3) приоритетная государственная поддержка развития науки и образования; 4) преобладание интеллектуального характера труда над индустриальным; 5) расширенное использование интегрированных технологий; 6) высокая стоимость рабочей силы.

И.Жукович, Ю.Рыжкова и И.Егоров в работе [15, С. 3] выделяют характерные черты экономики, базирующейся на знаниях (данная концептуальная модель тесно связана с ИМР). Среди них наиболее важными представляются: низкая прибыльность производства стандартизированной продукции; новые требования к уровню квалификации работников; изменение характера инвестиций; постепенное уменьшение значимости материальной и энергетической составляющих производства и др.

По мнению Ю.Нестеренко главными признаками «инновационной экономики» являются: особая роль научных знаний, положительное восприятие обществом и государством новых идей и технологий, готовность к трансферу знаний, их практической реализации в различных сферах деятельности, ускоренная автоматизация и компьютеризация всех сфер и отраслей производства и управления, развита инновационная инфраструктура, создана система опережающей подготовки и переподготовки профессиональных кадров в области инноваций [16, С. 81-82].

А. Фоломьев выделяет три комплексных признака инновационного типа развития хозяйственных систем: 1) новаторские цели деятельности, ее инновационные результаты в каждом периоде развития по сравнению с предыдущим; 2) инновационные средства достижения новаторских целей, то есть постоянно обновляемая технологическая база; 3) совокупность внутренних и внешних условий, позволяющих обеспечивать инновационную нацеленность производства на постоянной воспроизводственной основе [17, С. 41-42].

Вышеперечисленные признаки определяют основные характеристики ИМР. Учитывая многообразное и системное влияние инноваций на экономику, следует

подчеркнуть, что изменяется сама идея развития, которая на современном этапе напрямую увязывается с постоянным обновлением и совершенствованием. Реализация основной цели экономики – увеличение благосостояния – в условиях ИМР связывается с расширенным использованием новых знаний для продуцирования инноваций. Именно масштабность и эффективность инновационных процессов, с одной стороны, и обеспеченность новыми знаниями, с другой, определяет уровень благосостояния любой нации, ее способность к прогрессу. Как отмечает А. Фоломьев: «...сегодня основополагающими факторами развития любой хозяйственной системы являются инновационные, в числе которых – системная техника нового типа, новые технологии, новая организация труда и производства, новая мотивационная система, предпринимательство. Это именно те инновационные компоненты, которые в комплексе в состоянии преобразовать производственную сферу, обновляя производственный аппарат, подготавливая и побуждая человека эффективно его использовать» [17, С. 41].

Реализация ИМР и управление экономикой в этих условиях предполагает выделение специфических прерогатив государства, проведение соответствующей политики и совершенствование других сфер государственного регулирования экономики и жизнедеятельности общества. В этой связи необходимо выявить объективные предпосылки проведения ГИП и определить ее сущность с учетом различных подходов. Необходимость государственного вмешательства в процессы инновационного развития обусловлена следующими закономерностями:

- закреплением за новыми знаниями и инновациями структурообразующей, капиталотворческой и институциональной роли в экономике, приобретение этими категориями модальности (принадлежности к числу необходимых) в формировании факторов роста, трансформации, мотивации и активности в экономической среде;
- возникновением новой сферы хозяйствования – инновационного сектора экономики, в рамках которого инновации имеют определяющее значение и являются основным предметом социально-экономических отношений;
- распространением инновационной парадигмы развития на все отрасли экономики при перманентном возрастании значения инноваций в модификации экономической среды, прогрессивной трансформации системы общественного производства;
- появлением отдельной сферы приложения предпринимательской способности – инновационного предпринимательства;
- трансформацией системы общественного разделения труда (экономического и технического) на различных уровнях с появлением новых сфер общественной специализации и экономического обмена;
- ужесточением конкурентной борьбы за предпочтения потребителей и ограниченные ресурсы с использованием инноваций в качестве механизма повышения эффективности производственной деятельности, получения рыночных преимуществ;
- углублением и активизацией процессов глобализации, установлением в глобальном пространстве инновационно-информационного уклада и «инновационной» парадигмы перераспределения мирового дохода.

Возникновение ГИП как нового типа государственного регулирования экономики требует его определения с точки зрения существующих теоретических моделей. К примеру, З. Адаманова определяет ГИП как систему взглядов, требований, принципов, определяющих основные направления, формы мероприятий в области регулирования инновационного процесса и управления научно-технологическим развитием, а также совокупность методов и инструментов воздействия государства на инновационный

процесс на всех уровнях национальной экономической системы и общества [7, С. 296]. Такой подход можно считать «управленческим», устанавливающим принципы и методы регулирования. Г. Лазутин, подводя итог проведенным исследованиям в области сущности ГИП, пишет: «У сучасному трактуванні під державною інноваційною політикою розуміють комплекс цілей, а також методів впливу державних структур на економіку та суспільство в цілому, пов'язаних з ініціюванням і підвищенням економічної та соціальної ефективності інноваційних процесів» [8, С. 51].

В дополнение к существующим подходам следует предложить несколько трактовок, раскрывающих определенные стороны ГИП:

1) «институциональный», в рамках которого под ГИП следует понимать совокупность институтов формальной и неформальной природы, которые обеспечивают целенаправленную деятельность государства (государственных органов власти) в сфере регулирования инновационного развития экономики и ее отдельных элементов. Разработка и реализация ГИП ведет к формированию специфической институциональной среды и механизмов взаимодействия участников инновационного процесса и государства с ними. Данная институциональная среда тесно связана с НИС;

2) «функциональный», в рамках которого под ГИП следует понимать сферу и тип регулирующих функций государства, выражающихся в проведении действий и реализации системы мероприятий по регулированию инновационных процессов на всех уровнях и смежных с инновационной сферой областей и определяемых интересами института власти и его целями. ГИП предполагает распределение функций по регулированию и управлению между общими и специальными органами власти и институтами. В этой связи формируется совокупность прерогатив и компетенций, когда государство (и отдельные его институты) берет на себя функции по регулированию определенных процессов и деятельности определенных субъектов;

3) «формальный», в рамках которого под ГИП следует понимать составную часть общей политики государства и отдельных государственных социально-экономических и общественно-политических институтов, непосредственно связанную с интенсификацией инновационного развития, организацией институционального, реализацией экономического и формированием управленческого обеспечения в инновационной сфере;

4) «системный», в рамках которого ГИП следует понимать как комплекс мероприятий, реализуемых органами государственной власти, государственными учреждениями и организациями, по управлению функциональными системами в инновационной сфере, такими как: система мониторинга, финансирования, законодательно-правового, организационного обеспечения и другими функциональными системами.

Данные подходы не являются исчерпывающими, так как адекватны определенным условиям и задачам конкретных исследований. Однако систематизация многоаспектных трактовок в дальнейшем позволит выделить лаконичное определение ГИП, интегрирующее различные постулаты государственного регулирования экономики.

Таким образом, реализация ИМП требует совершенствования научных обоснований необходимости и сущности ГИП. Учет признаков этой модели общественного и экономического прогресса позволит дополнить принципы реализации ГИП, которые послужат основой для разработки ее механизмов в новых условиях. Перспективные исследования в данном направлении предполагается ориентировать на обоснование характерных признаков самой ГИП, отличающих данный тип государственного регулирования от других сфер экономической политики. Выявление

характерных черт ГИП позволит в большей мере осознать сущность ГИП в современных условиях и повысит ее эффективность в сфере интенсификации инновационного развития экономики.

### РЕЗЮМЕ

У статті систематизовано основні ознаки інноваційної моделі розвитку економіки. Розроблено підходи до визначення сутності державної інноваційної політики.

### SUMMARY

In this article the basic lines of innovative model of development of economy are systematized. Approaches to determination of essence of state innovative policy are developed.

### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Баумол У. Предпринимательство, инновации и рост: симбиоз Давида и Голиафа // Проблемы теории и практики управления. – 2005. – №2. – С. 6-12.
2. Володін С.А. Інноваційна модель наукоємного ринку АПК // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №8. – С. 133-142.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). – М.: Издательство «Прогресс», 1982. – 454 с.
4. Чумаченко Н.Г., Саломатина Л.Н. Роль инноваций в экономическом развитии Украины // Економіка промисловості. – 2003. – №1. – С. 102-108.
5. Петрина М. Базовые условия создания инновационной модели развития экономики Украины // Экономика Украины. – 2006. – №8. – С. 35-40.
6. Новицький В. Імперативи інноваційного розвитку // Економіка України. – 2007. – №2. – С. 45-52.
7. Адаманова З.О. Инновационные стратегии экономического развития в условиях глобализации: Монография. – Симферополь: Крымское учебно-педагогическое государственное издательство, 2005. – 504 с.
8. Лазутін Г.І. Форми, методи та інструменти реалізації інноваційної політики // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №6. – С. 50-57.
9. Гусев В. Государственная инновационная политика: аспект интернационализации // Экономика Украины. – 2003. – №6. – С. 77-84.
10. Шнипко О.С. Науково-технічна політика та її роль в підвищенні конкурентоспроможності економіки України // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №1. – С. 178-184.
11. Федулова Л.І. Інноваційна теорія економічного розвитку // Проблеми науки. – 2005. – №3. – С. 41-47.
12. Райская Н., Сергиенко Я. Френкель А. Государство, инновации и развитие экономики // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – №10. – С. 27-33.
13. Мильнер Б. Управление знаниями в современной экономике // проблемы теории и практики управления. – 2006. – №9. – С. 8-13.
14. Иванов В.В. Национальная инновационная система как институциональная основа экономики постиндустриального общества // Инновации. – 2004. – №5. – С. 3-10.
15. Жукович І.А., Рижкова Ю.О., Єгоров І.Ю. Розбудова економіки, базованої на знаннях, та особливості статистичного обліку розповсюдження наукових знань // Проблеми науки. – 2005. – №1. – С. 2-7.
16. Нестеренко Ю. Мировой опыт формирования национальных инновационных систем

и проблемы России // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – №1. – С. 81-87.

17. Фоломьев А. Обоснование инновационного типа воспроизводства // Экономист. – 2005. – №8. – С. 40-45.

*Надійшла до редакції 02.10.2007 року*

УДК 339.13: 622.276 (477)

## **КОН'ЮНКТУРНІ ДОСЛІДЖЕННЯ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ НАФТИ І НАФТОПРОДУКТІВ**

*Остапко А.М.*, Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

Кон'юнктурні дослідження товарних ринків передбачають аналіз умов, що склались на ринку певного товару, які включають співвідношення між попитом і пропозицією, рухом цін і товарних запасів, портфель замовлень по галузях, цикл ділової активності, обсягами виробництва та забезпеченістю виробничими потужностями та ін.

Головною ціллю вивчення кон'юнктури ринку є визначення ступеню впливу діяльності промисловості і торгівлі на стан ринку, на його розвиток у прогнозований період, а також встановлення напрямків підвищення ефективності діяльності виробничих підприємств з метою задоволення попиту споживачів та реалізації власного комерційного інтересу.

Розвиток вітчизняного ринку нафти і нафтопродуктів визначається багатьма факторами, що формують попит на нафту і її пропозицію. Попит на нафту визначається насамперед темпами росту національної економіки, а також низкою інших факторів, до числа яких відносяться структурні характеристики попиту на нафту, енергоємність економіки, кліматичні (погодні) умови, рівень ефективності енергоспоживаючих технологій і відносна конкурентоздатність інших видів палива. Пропозиція нафти визначається попитом, геолого-технологічними факторами, структурними характеристиками виробництва й імпорту нафти, світовою кон'юнктурою, а також низкою інших факторів, включаючи фактори випадкового характеру. Ціни на нафту, формуючись під впливом попиту та пропозиції, здійснюють зворотний вплив, як на внутрішній попит, так і на пропозицію нафти. Надзвичайно високі нафтові ціни стримують економічне зростання і збільшення попиту. При цьому також стимулюється заміщення нафти іншими видами палива. Одночасно високі ціни стимулюють збільшення імпорту нафти на український ринок. У результаті такого обмеження попиту і розширення пропозиції створюються передумови для відносного зниження внутрішніх цін на нафту. При низьких цінах на нафту, навпаки, стимулюється попит і скорочується пропозиція. Як результат, створюються передумови для наступного росту нафтових цін. Факторів, що впливають на формування кон'юнктури внутрішнього ринку нафти і нафтопродуктів представлено на рис.1.

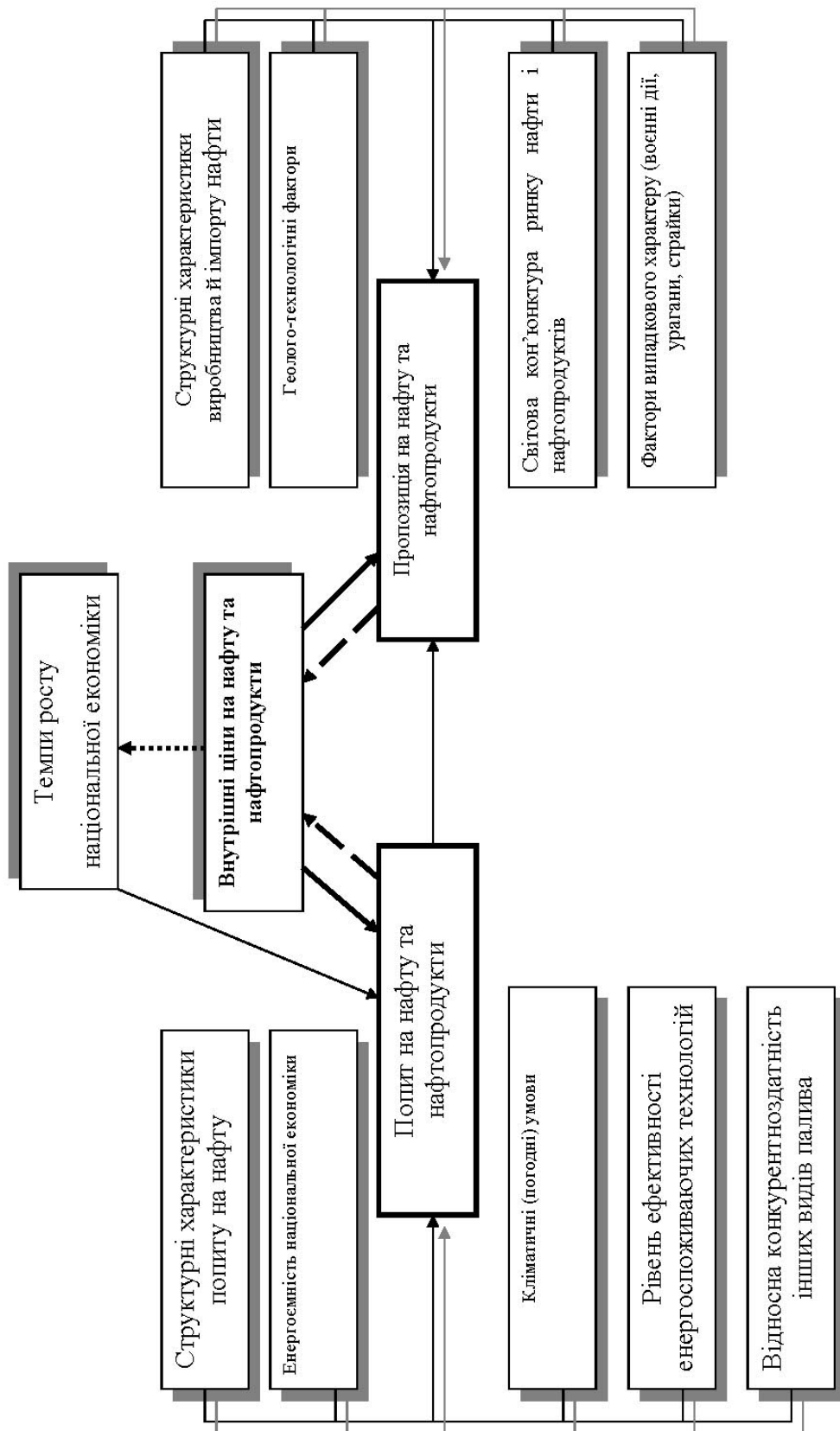


Рисунок 1 - Взаємозв'язок факторів, що визначають кон'юнктуру ринку нафти і нафтопродуктів

Пропозиція на українському ринку створюється за рахунок імпорту і досить незначних обсягів власного видобутку, який відшкодовує лише 16-20 % потреби країни в сирій нафті. Видобуток відбувається в Чернігівській, Сумській і Полтавській областях., а також у Прикарпатті. Загальний обсяг нафти, що добувається в Україні, зараз не перевищує 4 млн. т., при потребах 32-35 млн. т. [1, с. 127]. Собівартість добування нафти висока, оскільки добування здійснюється методом підвищення тиску нафти через накачування у свердловини гарячої води. Причорноморський район є найбільш перспективним з нафтовидобутку, охоплює Причорноморську западину, Керченську протоку, північно-західну частину акваторії Чорного й Азовського морів. Зараз нафта добувається з покладів „Штормове” і „Дельфін” за участю Британсько-Голландської компанії „Shell” [2, с. 97].

Найбільшою нафтовидобувною компанією України є напівприватна компанія „Укрнафта”, на яку припадає біля 3/4 сумарного видобутку нафти і газового конденсату в країні. Частка компаній, які займаються мілким видобутком української нафти складає 4,2 %. Крім ДП НАК „Нафтогаз” і НАК „Надра України” офіційно в країні видобувають нафту і газовий конденсат 15 підприємств, найбільші з них – Полтавська газонафтова компанія, Бориславська нафтова компанія і підприємство „Нафтогазовидобуток”. За даними компанії „Укрнафта”, при її участі в нафтовидобутку працюють 4 спільних підприємства, а також 18 договорів про спільну інвестиційну діяльність, в тому числі 4 – з іноземними компаніями [3, с. 9].

У 1994 році видобуток нафти в Україні був максимальним і складав 3617 тис. т.. У 2006 році в порівнянні з 2005 роком видобуток сирої нафти і газового конденсату збільшився на 347 тис. т. чи на 8,7%. Не дивлячись на це, у 2006 році загальний видобуток так і не досяг результатів 1994 року.

Національна акціонерна компанія "Нафтогаз України" відіграє значну роль у багатьох аспектах нафтогазового бізнесу України, включаючи видобуток нафти і газу, управління магістральними трубопроводами, транзит нафти і газу, переробка природного газу і його розподіл на території України.

Структурна перебудова галузі в нових ринкових умовах та залучення інвестицій у нафтову та газову промисловість – це основний вид діяльності компанії, на яку покладена важлива місія забезпечення потреб побутових та промислових споживачів у паливно-енергетичних ресурсах, а також надійний транзит газу та нафти до країн Центральної та Західної Європи [4, с. 42].

У 2006 р. «Нафтогаз України» експлуатував 225 нафтових і газових родовищ з 2393 виробничими нафтовими свердловинами. Головною нафтовидобувною компанією в Україні є «Укрнафта», що добуває близько 2,9 млн. т. нафти. Енергетична стратегія до 2030 р. передбачає, що власний видобуток нафти досягне 5,1 млн. т. у 2010 р. і 5,4 млн. т. у 2030 р. Компанії, що добувають нафту і газовий конденсат в Україні, повинні продавати їх на аукціонах, що проводяться Комітетом з питань аукціонів [5].

В Україні 70% родовищ є важко розроблюваними. Дві третини цих запасів розташовані на глибині, що перевищує 2,5 км, що робить дослідження дорогими.

Україна має значний потенціал збільшення запасів ресурсів, які ще не розроблені. Геологічна служба США (USGS) ще у 1999 р. оцінила майбутні відкриття рідких корисних копалин, які можуть складати приблизно 300 млн. т. (2200 млн. бар.), включаючи 92,8 млн. т. (929 млн. бар.) природного газового конденсату. По оцінках USGS, велика частина невідкритих нафтових і газових ресурсів знаходиться в береговій зоні палеозойської системи Дніпровсько-Донецького басейну, і може досягати 267 млн.



т. (1952 млн. бар.) конденсатів, включаючи 85,2 млн. т. (853 млн. бар.) газового конденсату [6].

Україна одержує більш ніж 96 % сирової нафти з Російської Федерації. Невелика частина (менш 4 %) надходила з Казахстану. Україна намагається диверсифікувати свої джерела постачання нафти.

Так, "Нафтогаз України" планує щорічно закуповувати 2-4 млн. т. казахської нафти з тих обсягів, що йдуть транзитом через територію України, і до 2 млн. т. ліванської нафти. "Нафтогаз України" також планує добувати нафту за кордоном. Було підписано угоди про розподіл продукції з Об'єднаними Арабськими Еміратами і Лівією, а також йдуть пошуки можливості геологічної розвідки і видобутку в Іракові, Сирії й інших країнах. Крім того, Україна підписала попередні угоди по видобутку нафти і газу в Центральній Азії [7].

На підставі підписаних контрактів (а також таких, що знаходяться на різних стадіях підготовки), базуючись на оцінках ресурсних можливостей країн, з якими НАК „Нафтогаз України” можна відзначити, що вже з 2010 року можна забезпечити видобуток нафти за межами України на рівні 3,6 млн. тонн з подальшим нарощуванням до 9,2 млн. тонн. Це суттєво перевищує обсяги нафтовидобутку (з газовим конденсатом), які плануються до освоєння власних запасів на той же період часу.

Видобуток нафти з газоконденсатом за межами України прогнозується за оптимістичним сценарієм у 2010 р. 3,7 млн.т., 2015 – 4,2 млн.т., 2020 – 5,8 млн.т. та в 2030 р. – 9,9 млн.т., за песимістичним – зросте з 3,3 млн.т. у 2010 р. до 7,7 млн.т. у 2030 році, а за базовим сценарієм - у 2010 р. 3,6 млн.т., 2015 – 4,0 млн.т., 2020 – 5,6 млн.т. та в 2030 р. – 9,2 млн.т.[5]

Таким чином, активне освоєння закордонних ресурсів нафти та переробка їх на НПЗ України з виходом світлих нафтопродуктів не нижче 90%, дозволить забезпечувати ринок їх споживання, починаючи з 2010 року на рівні 16 і до 18% у 2030 році. Разом з використанням власних запасів сировини цей показник становитиме 42 та 36% відповідно.

У табл. 1 подано основні техніко-економічні показники конкретних проектів, опрацьованих НАК „Нафтогаз України”.

Таблиця 1

**Техніко-економічні показники проектів видобутку нафти  
НАК „Нафтогаз України” за межами України [5]**

Показник	Країна			
	Росія	Єгипет	Лівія	Іран
Ресурс нафти, млн. тонн	20,5	18,1	63	55
Очікуваний видобуток нафти, млн. тонн	18,2	16,6	53,1	54,6
Вартість проекту, млн. дол.				
Загальна	834	744	1937	939
Укр. інвестора	834	744	867	39
Грошовий потік, млн. дол.	705,6	552,9	1690,1	7044,5
Дисконтований грошовий потік, млн. дол.	194,6	186,1	404,6	1432,6
Термін окупності, роки	6	5	7	10

Слід зазначити, що фінансування розробки російських та єгипетських родовищ передбачено тільки українською стороною, а загальна вартість проектів щодо видобутку нафти за кордоном буде становити майже 2,5 млрд. дол.

Однією з перешкод диверсифікації постачань є існуюча застаріла технологія переробки нафти на українських нафтопереробних заводах, які були спроектовані для переробки сирої нафти марки Ugals з високим виходом топкового мазуту.

Попит на сиру нафту в Україні формують шість нафтопереробних заводів. Українській державі належить 43 %, 25 % і 26 % акцій відповідно в Кременчуцькому, Дрогобицькому і Надвornянському нафтопереробних заводах. Цими акціями розпоряджається «Нафтогаз України». Однак варто вказати, що іноземні інвестори контролюють чотири із шести українських нафтопереробних заводів, потужністю 45,3 млн. т. на рік (близько 88 %). Починаючи з 2001 р. переробка сирої нафти зростала високими темпами і досягла понад 21 млн. т. , коли Україна стала чистим експортером нафтопродуктів (табл. 2).

Таблиця 2

**Виробництво і споживання нафтопродуктів в Україні, 2005-2006 р., тис. т.[8]**

Продукти	Виробництво		Споживання в Україні	
	2005 р.	2006 р.	2005 р.	2006 р.
Бензин	5209,1	4648,3	4990,5	4761,3
Дизельне паливо	6458,7	5373,2	5586,7	5159,1
Мазут	7761,0	5832,3	714,7	584,5

У 2006 р. як постачання сирої нафти, так і виробництво на нафтопереробних заводах знизилася. Українські нафтопереробні заводи переробили лише 17,4 млн. т. сирої нафти, чи на 28 % менше, ніж за останні два роки .

Українські нафтопереробні заводи мають надлишкову потужність: вони фактично переробляють лише 17-21 млн. т. (124-153 млн. бар.) сирої нафти на рік, у той час як їхня проектна потужність складає близько 51 млн. т (372 млн. бар.) на рік. На початку 2006 р. наявна потужність знизилася приблизно до 44 млн. т. (321 млн. бар.) на рік через закриття в середині 2005 р. Одеського нафтопереробного заводу «ЛУКОЙЛ» для проведення трирічної програми по ремонті і модернізації [9]. Херсонський нафтопереробний завод також був зупинений на реконструкцію в серпні 2005 р. Кілька інших нафтопереробних заводів не працювали повний час у 2005 р.

Останні роки нафтопереробні заводи в Україні працювали з незначними прибутками, або ж, взагалі, зі збитками. Це обумовлено трьома факторами: високі експортні мита в Російській Федерації; низькі податки і митні збори на імпорт перероблених продуктів і неможливість продавати на ринки з більш високою ставкою прибутковості через низьку якість продукції (високий зміст сірки). Нафтопереробні заводи повинні платити ПДВ на імпортовану сиру нафту. Разом з тим податкові органи повинні відшкодовувати ПДВ на нафтопродукти, що експортуються.

Українські нафтопереробні заводи не відповідають вимогам міжнародних стандартів. Ступінь очищення нафти при отриманні світлих продуктів коливається від 47 % на Херсонському і 54 % на Одеському нафтопереробних заводах до 70% на Лисичанському і Кременчуцький (станом на 2006 р.). Для порівняння, цей відсоток складає 75 % у Білорусі і близько 90 % у західних країнах. Крім того продукти часто не відповідають вимогам щодо якості основних експортних ринків. Нині велика частина нафтопродуктів не відповідає стандартам EURO 1 (встановлені в 1992 р.), не говорячи вже про стандарти EURO 2.

Для забезпечення належної якості уряд періодично накладав обмеження на вміст сірки, а робота над прийняттям міжнародних стандартів і гармонізація законодавства

просувається повільно. Більше того, усього кілька лабораторій мають можливості для проведення потрібних аналізів [10].

Хоча процес йде повільно, ситуація змінюється. «ТНК-ВР» провело модернізацію Лисичанського заводу. Програма «ЛУКОЙЛ» по модернізації Одеського нафтопереробного заводу є ще одним прикладом прогресу: у той час, як потужність заводу не зміниться, планується підвищити глибину переробки з 54 % до 80 %. Отримані в результаті продукти будуть відповідати стандартам ЄС, і частка світлих нафтопродуктів у загальному обсязі продукції зросте з 43 % до 65 %. Енергетична стратегія до 2030 р. передбачає підвищення середньої глибини переробки в секторі до 73-75 % до 2015 р. і до 85 % до 2025 р.[5].

Існуюча імпортно-експортна політика розроблена так, що скасовує стимули для експорту і реекспорту сирової нафти і нафтопродуктів. Обмеження також є частиною міжурядових угод, підписаних з Росією щодо імпорту і транзиту сирової нафти. Іншою основною політичною метою є забезпечення важливого потоку доходів у бюджет від митного й акцизного зборів. У 2006 р. митні й акцизні збори, що стягувалися із сирової нафти і нафтопродуктів (як імпортованих, так і місцевих), генерували близько 70 % доходів у спеціально створеному фонді державного бюджету.

Ціни на сирину нафту і нафтопродукти в Україні не регульовані, хоча внутрішній ринок сирової нафти не є цілком конкурентним. Внутрішній ринок нафти визначеною мірою захищений через обмеження на експорт і реекспорт. Крім того, велика частина сирової нафти експортується в Україну компаніями, що входять до складу вертикально інтегрованих компаній, залученими до переробки і розподілу, таких як «ТНК-ВР», «ЛУКОЙЛ» і «Альянс». Отже, ціни на сирину нафту встановлюються компаніями відповідно потребам бізнесу (оптимізація прибутку і податків), а не самим ринком. Власні нафтопродукти не є виключенням; вони повинні продаватися на аукціонах. Однак НКРЕ регулює ціни на нафту, що продається компаніям, які входять до складу «Нафтогазу України».

Крім зазначених одним з чинників високого попиту на нафту і нафтопродукти є енергоємність економіки. За даними Міжнародного енергетичного агентства енергоефективність в Україні складає лише одну третину середньої енергоефективності в індустріалізованих країнах (рис. 2).

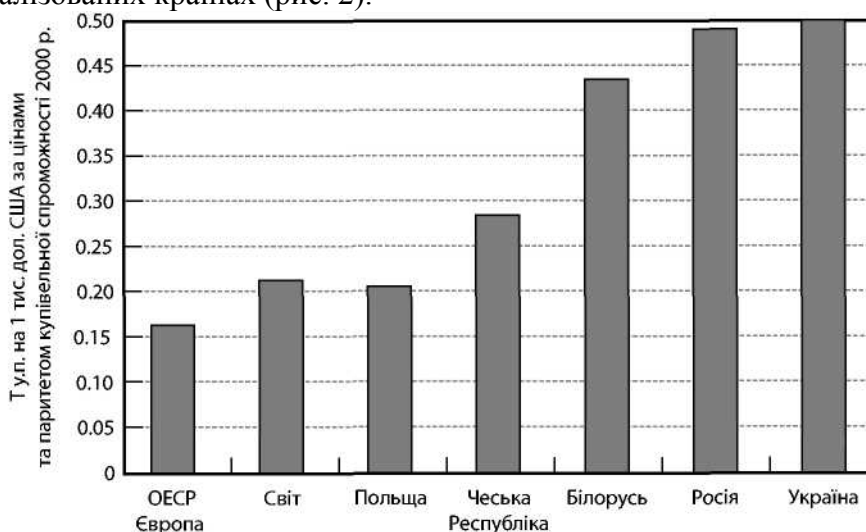


Рис. 2 . Енергоємність в Україні та інших країнах у 2004 р. [11]

Високі показник енергоємності української економіки зумовлені низькими цінами на енергію, що не стимулює ефективне її використання; домінування

енергоємної промисловості (виробництво чавуну, сталі, цементу, хімічних речовин); використання застарілих технологій в більшості галузей промисловості [11].

Таким чином, характеризуючи кон'юнктуру внутрішнього ринку нафти і нафтопродуктів в Україні слід визначити такі чинники її формування:

- пропозиція формується переважно за рахунок імпорту сирої нафти з високим вмістом сірки;
- монопольний принцип встановлення цін на експортовану в Україну нафту;
- диверсифікація постачань нафти на український ринок вимагає ремонту та модернізації більшості НПЗ, а також значних коштів для фінансування проектів щодо розробки нафти закордоном;
- застарілі виробничі потужності зі значним відставанням від світового науково-технологічного рівня у нафтопереробній галузі;
- високий попит на нафту та нафтопродукти формується переважно за рахунок енергоємності окремих секторів економіки (комунально-побутове господарство, виробництво чавуну, сталі, хімічної продукції тощо);
- державне стимулювання експорту та реекспорту продуктів нафтопереробки.

## РЕЗЮМЕ

Рассмотрено факторы формирования конъюнктуры внутреннего рынка нефти и нефтепродуктов в Украине. Установлено влияние объемов собственной добычи, импорта сырой нефти, производственных мощностей на формирование предложения нефти на украинском рынке. Продемонстрированы основные направления спроса на данном рынке.

## SUMMARY

Is considered the factors of formation of a conjuncture of a internal market of oil and petroleum in Ukraine. The influence of volumes of own production, import of row oil, industrial capacities on formation of the offer of oil in the Ukrainian market is established. The basic directions of demand in the given market are demonstrated.

## СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Розміщення продуктивних сил. Антонюк В.І., Ковальчук В.А., Кононенко В.Д., Бабець Є.К., Стасюк В.П. – К., ВД „Професіонал”, 2006. – 224 с.
2. Сазонець І.Л., Джинджоян В.В., Чубар О.О. Розміщення продуктивних сил. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 320 с.
3. Дорожкіна М. Ринок нафти та нафтопродуктів України: проблеми розвитку та регулювання // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2006. – № 85. – С. 8-11.
4. Стасенко А. Стабільна робота нафтогазового комплексу як запорука економічної та енергетичної безпеки держави // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2006. – № 90. – С. 41-43.
5. Наказ Мінпаливенерго України від 8.09.2006 р. № 328 “Про виконання плану заходів на 2006-2010 роки щодо реалізації Енергетичної стратегії України на період до 2030 року // [www.mpe.energy.gov.ua/](http://www.mpe.energy.gov.ua/)
6. USGS (United States Geological Survey) (2000), World Petroleum Assessment 2000, United States Geological Survey, <http://pubs.usgs.gov/dds/dds-060/>
7. <http://www.mpe.energy.gov.ua/>
8. Підсумки роботи паливно-енергетичного комплексу у 2005 році, веб-сайт Міністерства палива та енергетики [http:// mpe.kmu.gov.ua](http://mpe.kmu.gov.ua),

9. Приватизація не вирішить усіх проблем вугільної промисловості // Київ: Вісник Центру, (МЦПД - Міжнародний центр перспективних досліджень, 2005.- № 15 (274).

10. <http://www.state.gov.ua/doc.htm>

11. Україна. Огляд енергетичної політики // Міжнародне енергетичне агентство ОЕСР.

*Надійшла до редакції 09.10.2007 року*

УДК 332.564(477)

## **ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ**

*Приз О.В.*, Дніпропетровський національний університет

### **I. Вступ**

Зовнішньоекономічна, і, зокрема, експортна політика України, маючи на меті забезпечення конкурентноздатності економіки країни на зовнішніх ринках, все більше лібералізує відносини із зовнішнім світом. Стан експортної діяльності впливає не тільки на розвиток внутрішнього ринку, рівень збалансованості економіки, але й є каталізатором інституціональних перетворень та фактором включення України до світового торговельно-економічного співробітництва, що призводить до зростання власної економіки.

Питання здійснення та державного регулювання експортної діяльності України має місце в роботах провідних українських вчених-економістів, таких, як, А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, Ю.В. Макогон, О.А. Кириченко, А. І. Кредісов, В.С. Новицький, А.П. Румянцев, М.Г. Нікітіна, та інші, роботи яких виявили, що особливістю державної системи регулювання експортної діяльності є її комплексний характер, що включає в себе правові, економічні, адміністративні, валютно-фінансові та фіскальні важелі регулювання, які взаємодіють і взаємодоповнюють один одного, проте, незважаючи на законодавче забезпечення реалізовані програми розвитку експорту, вітчизняні підприємства не в змозі ефективно конкурувати на зовнішніх розвинених ринках, що призводить до необхідності поліпшення якості та ефективності державного регулювання.

### **II. Результати**

Державна підтримка експортної діяльності є однією з найголовніших складових зовнішньоекономічної діяльності держави у рамках державної політики економічного і соціального розвитку країни, що спирається на Конституцію України, Господарський кодекс України, Цивільний кодекс України, Процесуальне законодавство та законодавчу базу і охоплює всі сфери торговельних відносин з іноземними країнами-партнерами, групами країн та міжнародними організаціями. Тому розглядаючи експортну політику держави, перш за все, слід аналізувати зовнішньоекономічну політику, яка в основі має забезпечувати збалансованість економіки та рівноваги внутрішнього ринку України; створення найбільш сприятливих умов для залучення економіки України в систему світового поділу праці та її наближення до ринкових структур розвинених зарубіжних країн; стимулювання прогресивних структурних змін в економіці; збереження національного суверенітету та національної безпеки країни, стабільності платіжного балансу; забезпечувати створення рівних можливостей

захист інтересів та недискримінацію суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та обирати курс широкої географічної диверсифікації зовнішньої торгівлі, заохочуючи конкуренцію та ліквідуючи монополізму виходячи з наявних ресурсів та можливостей виробництва маючи на меті забезпечення експортоорієнтованої стратегії зовнішньої торгівлі [1].

Зовнішньоекономічній політиці Україні притаманна лібералізація зовнішніх зв'язків із зростаючою доступністю внутрішнього ринку для іноземних експортерів, що є наслідком гармонізації законодавства згідно домовленостей Уругвайського раунду 1994 р. в контексті вступу України до СОТ та виконання підписаної у червні 1994р. угоди «Про партнерство та співробітництво» з ЄС. При цьому завданнями зовнішньоекономічної політики залишаються підтримка та сприяння конкурентноздатності вітчизняного товаровиробника на зовнішніх ринках, захист внутрішнього ринку, підтримка галузей виробництва та сприяння зростанню обсягів виробництва [2, с. 319-321].

Традиційний протекціонізм у зовнішніх відносинах поступається відкритості ринку та стосується, перш за все, імпортованих товарів з метою недопущення на територію України неякісних та заборонених законодавством товарів, а також недопущення демпінгу та сприяння насиченню внутрішнього ринку товарами вітчизняного виробництва разом із забезпеченням стабільності валютного ринку. Разом з тим, імпортна політика стає все більш ліберальною у зв'язку з необхідністю ввезення товарів, виробництво яких потребує більших витрат, ніж ввезення з-за кордону чи тих, що потребують ресурсів, що є дефіцитними. Наразі велика кількість товарів ввозиться з пільговими ставками мита через необхідність виконання підписаних двосторонніх та багатосторонніх міжнародних угод та в контексті регулювання законодавства до виконання умов ГАТТ.

Меншу роль держава відіграє при здійсненні експортних операцій, надаючи суб'єктам господарської діяльності можливість самостійно обирати та здійснювати зовнішньоекономічну діяльність в межах законодавства України. Також Україна яка держава, що зацікавлена в збільшенні обсягів експорту, а не в його зменшенні, виконує певні функції щодо сприяння та стимулювання росту експортної діяльності, зокрема, забезпечуючи політичними методами вихід вітчизняних виробництв на зовнішні ринки, прийняття активної участі у міжнародних економічних відносинах, збільшення обсягів іноземних інвестицій в розвиток галузей економіки, сприяння спільній з іноземними партнерами виробничій та комерційній діяльності, а також набуття та використання закордонного досвіду та новітніх технологій та отримання доступу до патентів, ліцензій та ноу-хау. Обмеження експорту має місце лише у випадках необхідності збереження ресурсів та забезпечення національної безпеки, а також, як і при імпорті, в контексті виконання міжнародних договорів.

Нарощування експорту країни на світовому ринку, збільшення або, принаймні, збереження його питомої ваги у світовій торгівлі, залежить від:

- географічного середовища та географічної спрямованості експорту;
- напрямку зовнішньоекономічної діяльності та рівня державної підтримки експортерів враховуючи захист національних товаровиробників;
- активної участі в міжнародних організаціях економічного типу, підписання та виконання двосторонніх та багатосторонніх угод про економічну співпрацю із торгівельними партнерами;
- відстоювання інтересів національних виробників на закордонних ринках;
- науково-технічної політики країни, яка підлягає трансформації та модернізації;

– розроблення стратегій просування товарів на зовнішні ринки та забезпечення найліпших умов діяльності на зовнішніх ринках.

Виходячи із цілей та особливостей здійснення зовнішньоекономічної політики можна стверджувати, що експортна політика держави – це комплексний механізм політичних, економічних, валютно-фінансових, адміністративних, податкових, митно-тарифних та правових заходів, спрямований на створення та розвиток конкурентноздатного на зовнішніх ринках виробництва товарів та послуг, що включає в себе наступне (рис. 1):

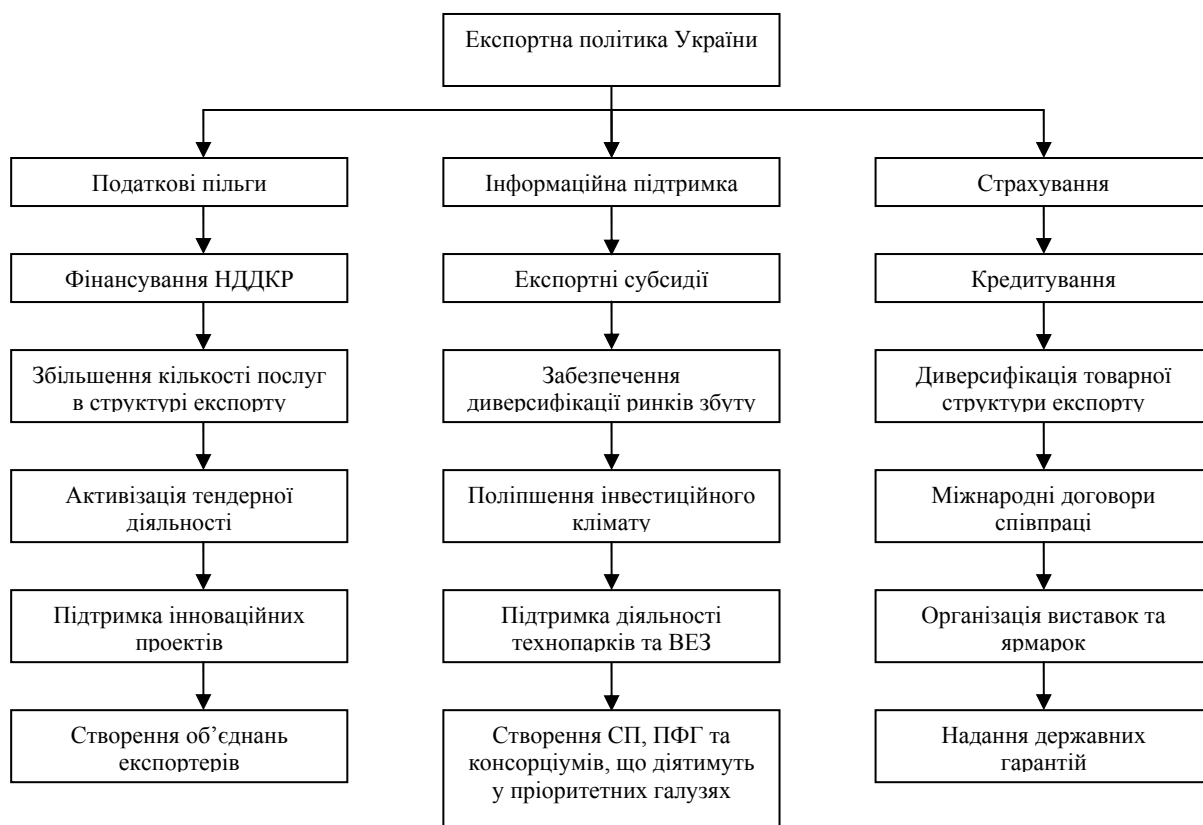


Рисунок 1- Складові експортної політики держави.

Державна підтримка експортного сектору впроваджується через програми діяльності Ради експортерів Міністерства економіки України, затвердження положень розвитку експорту у стратегії економічного і соціального розвитку України (2004-2015 рр.), в щорічних планах соціального та економічного розвитку держави, та в контексті реалізації торгівельно-економічних місій, а також на законодавчому рівні в межах дії Постанови КМУ «Про сприяння зовнішньоекономічній діяльності», Закону України «Про державну підтримку страхування та кредитування експорту» та інших нормативних актів, що регламентують здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Проте, аналізуючи стан експортної діяльності України, зокрема, торгівельне сальдо, яке станом на 1 січня 2007 року є від'ємним та складає 6,67 млрд. дол. США, домінування продукції з низьким рівнем доданої вартості в структурі експорту. В експортних поставках традиційно домінують недорогочінні метали та вироби з них (40,9%), мінеральні продукти (13,8%), хімічна продукція (8,7%) [3]. І навіть у цих галузях переважає продукція низької стадії переробки.

Поміж основних важелів, які мають негативний вплив на рівень конкурентоспроможності національної економіки, таких, як висока енергоємність промислової продукції, низька конвертованість національної валюти та гостра залежність від імпорту енергоносіїв, кольорових металів, лісу, бавовни й іншої сировини [4], вагомий вплив на стан експортної діяльності мають невідповідність системи стандартизації та сертифікації світовим вимогам, недосконалість податкової бази тощо.

Щодо інвестиційної ситуації в країні, слід зазначити, що позитивна динаміка зростання фінансування іноземними компаніями та світовими організаціями галузей економіки країни недостатньо впливає на створення високотехнологічної продукції, чи, при наймі, продукції з високим рівнем доданої вартості: у 2005 році домінуючою складовою в структурі прямих іноземних інвестицій припадали на обробку промисловість (28,7%) та оптову торгівлю та посередництво у торгівлі (10,8%) в той час як на галузі економіки, які мають забезпечувати створення інноваційної продукції, як машинобудування, хімічна та нафтохімічна промисловість, металургія припадало 4,2%, 3,6% та 7,5% відповідно. Щодо інноваційної діяльності, коштами іноземних інвесторів було профінансовано лише 2,7% інноваційної діяльності [3]. Звичайно, інвесторів все ще стримує відсутність політичної і правової стабільності держави, незахищеність діяльності інвесторів на українському ринку та несприятливий імідж України на міжнародній арені. Проте існують причини низької активності інвесторів, які на законодавчому рівні вважаються вирішеними та все ще мають місце в діяльності іноземних компаній на території України. Так, наприклад, більшість інвесторів мають скарги до роботи митних органів держави, які не повертають, або, при наймі, несвоєчасно повертають ПДВ при експорті іноземними суб'єктам господарювання товарів, що не тільки погіршує імідж України, а й примушує інвесторів обмежувати та скорочувати свою діяльність в Україні.

Вагомою причиною неконкурентоспроможності української продукції на світових ринках є невідповідність виробничої інфраструктури світовим вимогам: застаріле технічне оснащення виробничих підприємств та невідповідність техніко-економічних вимог європейським та світовим стандартам створює бар'єри при входженні на нові ринки та унеможливорює одержання якісної продукції світового рівня, що на даний час має високотехнологічний устрій. Так, річний обсяг реалізації високотехнологічної продукції на світовому ринку у 2002 році склав 1,5 трлн. дол. США, а за прогнозом В.П. Онищенко, у наступні 15 років цей показник складе 3,5-4 трлн. дол. США порівняно із зростанням експорту до 10 трлн. дол. США [5].

Проте, інноваційна складова системи державного регулювання експорту показує не тільки низький рівень інноваційних витрат у промисловості (у 2005 році на дослідження та розробки припадало 10,6%, а на придбання нових технологій 4,2% від загального обсягу витрат) та негативну динаміку зміни кількості промислових підприємств, що впроваджували інновації (в 2000 році було зареєстровано 1491 підприємство, а в 2005 – 810), а й недостатній рівень освіти та кваліфікації персоналу. В той час, як світова спільнота вже акумулювала зусилля щодо розвитку власної економіки та перейшла до стану «суспільства, заснованого на знаннях», науковий потенціал України втрачає свої позиції не тільки як генератора провідних висококваліфікованих спеціалістів в окремих галузях знань, втрачається загальний рівень висококваліфікованих науковців. Так, в 1990р. кількість працівників та спеціалістів, які виконують наукові та науково-технічні роботи складала 494,2 та 313,1 тис. чоловік відповідно, а вже в 2005 році ці показники становили 170,6 та 105,5 тис. чоловік відповідно [3].



Ця динаміка пояснюється тим, що з першого року визнання України незалежною державою внутрішній попит потребував виробництва побутових, нетехнологічних продуктів, що, разом із недостатньою увагою до становища високотехнологічних галузей з боку держави призвело до знецінення наукової складової у виробництві товарів. Ситуацію погіршила лібералізація зовнішньої торгівлі в перші роки незалежності, коли внутрішній ринок став відкритим для іноземних конкурентів, що погіршило становище вітчизняних виробників, державна програма захисту яких, впроваджена після насичення ринку іноземними товарами, лише в останні роки намагається забезпечити пріоритетне становище вітчизняної продукції.

Аналізуючи вище викладене, впливає, що розвиток експортного сектору з високою часткою доданої вартості повинен складати комплексну систему державного регулювання, яка включатиме в себе наступне:

1.Виокремлення наукоємних галузей та високотехнологічних товарів та послуг, таких, як інформаційні продукти, ринок телекомунікацій, ринок космічних послуг, літакобудування та ракетно-космічна галузь, послуги програмного забезпечення, медицина та медичне обладнання, ринок озброєння, нано-технології, тобто тих товарів, які матимуть попит на зовнішньому ринку, включаючи проведення маркетингового аналізу існуючих конкурентів, існування вільних ніш та виявлення можливостей виходу на нові ринки.

2.Створення програми підготовки висококваліфікованих спеціалістів обраної галузі з використанням закордонного досвіду як шляхом розробки центрів підготовки спеціалістів в межах країни, залучаючи іноземних спеціалістів, так і впроваджуючи систему пільгового закордонного навчання та стажування.

3.Створення та державне стимулювання підприємств, що діятимуть у галузі, надаючи не тільки пільги в оподаткуванні, кредитуванні, страхуванні та субсидуванні, а й допомагаючи в роботі з міжнародними фондами з розвитку інноваційної діяльності, надаючи гарантії для отримання кредитів від міжнародних установ та активізуючи використання таких інноваційних програм та компаній, як EURECA та Українська державна інноваційна компанія. При цьому слід робити акцент на створенні кластерів як запоруки використання здобутків галузей, що підтримують.

4.Розробка системи збуту товарів та послуг шляхом підписання міжнародних (бажано довгострокових) договорів про співпрацю та державної підтримки закордонної тендерної діяльності, прийняття участі держави самостійно та забезпечення інформаційної підтримки вітчизняних підприємців щодо можливості участі в міжнародних тендерах.

### **III. Висновок**

Отже, експортна політика України як складова зовнішньоекономічної політики виконує функції захисту вітчизняного виробника та забезпечення конкурентних переваг на зовнішніх ринках, спираючись на значну законодавчу базу, а також на політичні, економічні, адміністративні, податкові та правові методи регулювання. Проте, враховуючи динамічність розвитку світового ринку та технологічну складову розвитку світової торгівлі впливає, що Україна матиме задовільну експорту ситуацію лише за умов інтегрування у світову спільноту як учасник інноваційного ринку, здатний не тільки імпортувати новітні розробки та технології для внутрішнього споживання, а й створювати на базі придбаних нововведень власні інноваційні та високотехнологічні продукти та послуги, що задовольнятимуть потреби міжнародного споживчого ринку, швидко адаптуватимуться до мінливих умов та створюватимуть продукт та послугу, який не поступатиметься якістю та технологічністю виробникам розвинених країн, для чого державна програма підтримки експорту повинна

акумулювати власні сили, використовувати міжнародну допомогу як на стадії створення, так і впровадження інновацій та тісно кооперувати власне з виконавцями програми, надаючи інформаційну підтримку щодо можливостей обрання ринку та продукту чи послуги, який потрібно створювати, консультуючи, наскільки може коливатися попит на ринку, що потрібно робити, щоб продукт був інноваційним та допомагаючи створенням висококваліфікованого наукового персоналу та забезпечуючи системою пільг в процесі розвитку підприємства. При цьому акцент повинен робитися на міжнародній кооперації як в процесі створення організації (в тому числі виникнення стратегічних альянсів, консорціумів, промислово-фінансових груп та спільних підприємств), так і на етапі продажу товарів за кордон (приймаючи участь у міжнародній тендерній діяльності, підписуючи двосторонні та багатосторонні договори про співпрацю).

### РЕЗЮМЕ

Предметом написання статті являється аналіз державної політики в сфері експортної діяльності.

### SUMMARY

Subject of a writing of the article is the state policy analysis in export business sphere.

### СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» № 959-ХІІ від 16.04.91 р., зі змінами і доповненнями ВВР, 1991, № 29, ст. 377 // <http://zakon.rada.gov.ua/>.
2. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник. – К.: Знання-Прес, 2002. – 384 с.
3. Статистичний щорічник України за 2005 рік.
4. Кухарська Н.О. Експортно-імпортна політика: роки незалежності // Регіональна економіка. – 2005р. - №1. – с.32-39.
5. Онищенко В.П. Україна на світових ринках високотехнологічної продукції // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2007р. – №1(30). – с.5-16.

*Надійшла до редакції 09.10.2007 року*

УДК 331.556.4

## ВИЗНАЧАЛЬНІ ФАКТОРИ СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

*Ромащенко Т.І.*, аспірант кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету

В умовах посилення процесів глобалізації небувалих масштабів набула міжнародна трудова міграція. За останні 50 років лише країни Європи, Азії та Північної Америки прийняли 162 млн. мігрантів, тобто понад 80% їх загальної кількості [1].

Активізація міграційних процесів, яка, на думку деяких вчених, є початком “нового великого переселення народів” [2, 97], не могла не привернути до себе увагу вітчизняних і зарубіжних дослідників. Серед них слід виокремити напрацювання таких західних учених, як Т. Андерсен, Р. Брубейкер, В. Ісаїв, Г. Крігер, В. Сатцевіч,

Дж. Солт, О. Старк, К. Уоллес, Дж. Уолперт та ін. Не залишилися осторонь дослідження світових міграційних процесів російські науковці Г. Вітковська, А. Вишневський, Ж. Зайончковська, В. Іонцев, А. Киреев, В. Орешкін, І. Цапенко. Вагомий внесок у вивчення причин і соціально-економічних наслідків міжнародної міграції населення та участі в ній України зробили українські вчені В. Будкін, А. Гайдуцький, Е. Лібанова, Ю. Макогон, О. Малиновська, А. Поручник, А. Румянцев, А. Філіпенко, О. Хомра.

Здобутки згаданих учених у сфері аналізу сучасних міграційних процесів дають змогу встановити історичну періодизацію міграційних хвиль, визначити рушійні сили міжнародної міграції населення, оцінити існуючі масштаби досліджуваного явища, встановити або передбачити соціально-економічні наслідки міжнародного переміщення людей. Разом з тим аналіз наукових праць дає підстави стверджувати, що сьогодні існує потреба й надалі продовжувати дослідження міжнародної міграції, зокрема факторів, що її спричиняють, особливо з огляду на активну участь у ній України.

При цьому передусім варто зазначити, що якщо до середини минулого століття країни поділяли на тих, що акумулюють міжнародні потоки мігрантів, і тих, що їх продукують, то сьогодні подібний розподіл, як нам здається, був би досить умовним. Адже країни, що донедавна вважалися традиційними центрами імміграції, поступово формують власні ресурси для еміграції. Так, наприклад, у середині ХХ століття 150 тис. італійських мігрантів щорічно вирушали у Швейцарію і Францію. У свою чергу Франція в середині 60-х років щорічно приймала 170 тис. іспанців і близько 50 тис. португальців. Ненабагато меншими в цей період були обсяги іспанських та португальських мігрантів у Швейцарії – 80 і 48 тис. чоловік відповідно [3, 50]. Сьогодні активно виїждять у більш заможні країни ЄС громадяни нових членів цього інтеграційного об'єднання. Хоча ці останні самі залишаються бажаним пунктом кінцевого призначення для вихідців із країн, що не входять до складу ЄС, зокрема мігрантів із республік колишнього СРСР, держав Азії та Африки.

Змінилася ситуація і в країнах, що традиційно виступали експортерами людських ресурсів. Нині вони є реципієнтами міжнародних мігрантів. Показовим у цьому відношенні є приклад нових індустріальних країн (НІК) – Гонконгу, Індонезії, Малайзії, Південної Кореї і Тайваню. Пояснення такого перетворення лежить у площині стрибкоподібного економічного розвитку згаданих країн. На думку англійського вченого Дж. Солта, саме завдяки бурхливому розвитку своїх економік НІК сьогодні стають центрами притягання міжнародних мігрантів [4, 1099].

Перетворення країн-донорів у країни, що приймають потоки мігрантів, і навпаки, свідчать про зміни в самій системі факторів, що змушують людей мігрувати. Щоправда, систематизація спонукальних чинників міжнародної міграції населення видається надто проблематичною, оскільки долучення тієї чи іншої людини до лав міжнародних мігрантів формується під впливом факторів, які можуть мати як внутрішню (суб'єктивну), так і зовнішню (об'єктивну) природу. Внутрішній характер міграційних мотивів полягає в бажанні людини задовольнити власні потреби. Як зазначають зарубіжні вчені, людина зважується на переїзд тому, що має певні потреби, які прагне задовольнити. На їхній погляд, природа цих потреб може бути економічною, соціальною чи психологічною [5, 36].

Зовнішня обумовленість міграційних чинників не залежить від бажань окремо взятої людини. Тут діє сила, що змушує людину шукати шляхи для переїзду в іншу країну. До таких сил можна віднести політичну нестабільність у країні, економічні кризи, військові конфлікти, стихійні лиха тощо. Слід зауважити, що зазвичай бажання людини емігрувати є результатом дії не кожної окремо взятої групи факторів

(суб'єктивних чи об'єктивних), а їх сукупності. Як правило, особа зважається на подібний крок задля вирішення власних потреб, які формуються під впливом зовнішніх чинників. На думку окремих вчених, у подібних ситуаціях між людиною і навколишнім середовищем виникає, так би мовити, певний конфлікт. Закономірним результатом якого, на переконання О. Хомри, є формування у людини особливої потреби – потреби мігрувати [6, 41-43].

Проте дослідники все ж таки виокремлюють основні групи причин, що впливають на виникнення і розвиток світових міграційних процесів. Ними насамперед є економічні, демографічні, політичні, технологічні та екологічні чинники.

Серед них провідне місце посідають причини економічного характеру. Саме різниця в рівнях економічного розвитку країн (бідність одних і відносно благополуччя інших) виступає тією рушійною силою, яка підіймає величезні маси людей, змушуючи їх шукати кращого життя для себе та своїх рідних за кордоном. Про це свідчать передусім напрями основних потоків емігрантів. Так, щорічні обсяги мігрантів, які спрямовуються в Північну Америку, складають близько 1,4 млн. чоловік, Європу – 1,1 млн. чоловік, Австралію та Океанію – 0,1 млн. осіб. Головними постачальниками людських ресурсів для згаданих регіонів світу є найвідсталіші держави Азії, які кожного року відпускають за кордон майже 1,3 млн. чоловік, Латинської Америки і Карибського басейну – 0,8 млн. осіб, а також найбідніші країни Африки – близько 0,5 млн. чоловік [1].

Щоправда, є й винятки з правил, адже можна навести приклади, коли економічний розрив між країнами-реципієнтами міграційних потоків і країнами-донорами, не є надто відчутним. Скажімо, в таких країнах, як Швеція, Бельгія, Швейцарія, Норвегія, Великобританія і Данія виробництво ВВП на душу населення не істотно відрізняється від аналогічного показника країн, що надають їм людські ресурси [7, 5]. Цей факт нашоєхує нас на думку, що, крім різниці в рівнях економічного розвитку, існують й інші чинники соціально-економічного характеру, що сприяють активізації сучасних міграційних процесів.

Одним з них є відмінність між країнами в рівні розвитку людини, який визначається за допомогою індексу розвитку людського потенціалу (ІРЛП). Цей індекс, окрім інформації про ВВП на душу населення, містить очікування тривалості життя при народженні, рівень освіти дорослого населення в країні та деякі інші показники. Як свідчить статистика, відмінності в ІРЛП можуть бути досить суттєвими, сигналізуючи про прірву, яка існує в соціально-економічній площині між окремими групами країн. Зокрема середньостатистичний житель Норвегії, яка в рейтингу ІРЛП посідає перше місце, багатший за пересічного жителя Нігеру (останнє місце) в більш ніж 40 разів. Тоді, коли норвежець має практично необмежений доступ до усіх рівнів освіти, лише кожний п'ятий представник Нігеру може похвалитися хоча б якоюсь освітою. Тривалість життя в Норвегії майже вдвічі перевищує цей показник в африканській державі. Загалом же для 31-ї країни, що належать до групи держав з низьким рівнем розвитку людини, середня очікувана тривалість життя при народженні складає 46 років, що на 32 роки менше, ніж у країнах з високим ІРЛП [8, 264]. На наше переконання, такі розбіжності в ІРЛП в цілому, а також у їх окремих показниках можуть у значній мірі зумовлювати активізацію міжнародних міграційних процесів.

На їх посилення суттєвий вплив спричиняють й очікування мігрантами більш високих доходів у країні прибуття, у порівнянні з країною, звідки вони переїхали. За даними міжнародних організацій за умов однакової кваліфікації середня заробітна плата працівника в країні з низьким рівнем доходів може бути в 5 разів нижчою за аналогічну в країні з високими доходами. Досить часто подібний розрив може

вимірюватися десятками разів [7, 4]. Тому й не дивно, що мігранти сподіваються значно покращити своє матеріальне становище.

Скажімо, в українських мігрантів рівень заробітної плати за кордоном на сільськогосподарських і підсобних роботах є вищим у 2-3 рази, в будівництві, сфері послуг і автотранспорті – у 10-12 разів, на морському транспорті, в галузі комп'ютерних технологій, у сфері освіти та охорони здоров'я – у 15-40 разів [9, 85]. Потрапляючи в іншу країну, українські вчителі, науковці та медики планують кожного місяця отримувати заробітну плату еквівалентну 1800 доларам США, студенти – 1700, керівники підприємств – 1400, робітники, пенсіонери та самозайняті – не менше 1000 [10, 44]. Зрозуміло, що не всі сподівання наших співвітчизників стосовно високої заробітної плати за кордоном справджуються. Більшість із них працевлаштовується не за фахом і на нелегальній основі, що зумовлює зменшення їх середньомісячної зарплати. Однак, яким би це зменшення не було, оплата їхньої праці за кордоном буде набагато вищою, ніж на батьківщині.

Аналізуючи економічні мотиви міжнародного руху людських ресурсів, цікавим видається той факт, що не завжди бідність одних країн, а відповідно і їх населення, обов'язково змушує ці держави активно долучатися до світових міграційних процесів. Як доводить практика, найбідніші країни, економічна відсталість яких від найрозвиненіших країн є найбільш відчутною, не є основними гравцями в системі світових міграційних процесів. Це можна пояснити тим, що в цих країнах ще не склалися такі соціально-економічні умови, за яких місцеве населення могло б активно включатися в міжнародні міграційні потоки. Однією з таких умов є створення внутрішніх транспортно-комунікаційних шляхів. Саме їх сьогодні не мають найвідсталіші держави Африки та Азії. Міграція населення з цих регіонів ускладнюється ще й тим, що у людей просто не вистачає коштів, які необхідно витратити для того, щоб благополучно залишити батьківщину і хоч якось протриматися в країні прибуття, поки не буде знайдена робота. Перелік подібних стримуючих факторів можна продовжити. Це і відсутність міжнародних угод, які б гарантували представникам найбідніших країн працевлаштування у заможних державах; відсутність нормативно-правової бази, яка б регулювала на державному рівні виїзд місцевого населення за кордон, а також інформаційної бази даних про те, які категорії працівників і в яких країнах є найбільш бажаними.

Наступною групою причин, що впливають на формування й активізацію міжнародних міграційних процесів, є розбіжності в рівнях демографічного розвитку окремих держав. Наприкінці ХХ століття населення Землі щорічно збільшувалося майже на 100 млн. чоловік. Подібний приріст людських ресурсів насамперед став можливим завдяки демографічному вибуху в країнах, що розвиваються. За прогнозами окремих учених, до 2030 року населення Південної Азії зросте удвічі, а в Африці – втричі [11, 947].

В той час, коли у найменш розвинутих регіонах світу спостерігається демографічний вибух, в розвинутих країнах, навпаки, набирає обертів демографічна криза. За підрахунками вчених, до середини ХХІ сторіччя питома вага розвинутих країн в загальній чисельності населення зменшиться на 6% (з 19,6 до 13,6%) і складатиме для Європи – 7,2% (-4,8%), Північної Америки – 4,8% (-0,2%), Австралії та Океанії – 0,52% (+0,01%) [7, 8].

Таким чином, подібні відмінності в демографічному стані країн не можуть не позначатися на розвитку міжнародних міграційних процесів. Національні економіки слаборозвинутих держав нездатні адекватно реагувати на різке збільшення чисельності населення, тобто вони не зможуть забезпечити робочими місцями всіх бажаних

працювати, а відтак відсутність роботи буде змушувати людей шукати застосування своїй праці за кордоном.

Західні країни, навпаки, вже сьогодні відчувають гостру нестачу як висококваліфікованих фахівців, так і некваліфікованих робітників, які потрібні для виконання важкої низькооплачуваної роботи, що є непривабливою для місцевого населення. Так, на початку нового тисячоліття в Австралії брак фахівців у галузі інформаційних технологій було оцінено у 28 тис. осіб. Крім того, ця країна також потерпає від постійної нестачі некваліфікованих сезонних працівників. У Нідерландах наприкінці минулого століття на національному ринку праці особливо бажаними були слюсарі, зварювальники, будівельники та працівники харчової промисловості [12, 32].

Сукупність політико-правових факторів в окремих випадках також може зумовлювати міжнародне переміщення великих мас людей. Політична нестабільність у країнах, громадянські війни, етнічні міжусобиці, панування авторитарних режимів, які зневажають демократичні права й свободи своїх громадян, – все це може не лише ускладнювати перебування в таких країнах, але й приховувати в собі реальну загрозу життю людей. За таких обставин міжнародна міграція населення має здебільшого вимушений характер. Щоправда, відомі приклади, коли часткове ослаблення дії означених факторів породжує зворотну реакцію, даючи змогу частині мігрантів (біженцям або депортованим) повернутися на свою історичну батьківщину.

На розвиток сучасних міграційних процесів певний вплив робить технологічний прорив останніх десятиліть, особливо у сфері транспорту, інформаційно-комп'ютерних технологій та комунікацій. Так, розвиток транспортних комунікацій між державами, а також поява нових швидкісних видів транспорту безпосередньо полегшують сам процес переміщення міжнародних мігрантів, роблячи його швидким, доступним і комфортним. Завдяки збільшенню числа користувачів Інтернету в усіх регіонах світу, потенційні мігранти можуть оперативнo дізнаватися, у яких країнах і які професії є найбільш бажаними в даний момент, хто з іноземних роботодавців може запропонувати найбільш вигідні умови праці тощо. Більше того, процес спілкування засобами всесвітньої мережі дає змогу суттєво полегшити перебування мігранта на чужині.

У системі міжнародної міграції людських ресурсів дедалі вагомішого значення набувають причини екологічного характеру. Неприятлива екологічна ситуація в регіоні – забруднення навколишнього середовища промисловими викидами підприємств, неконтрольована урбанізація, катастрофічні посухи та повені змушують сьогодні тисячі людей залишати неблагополучні райони свого поселення та шукати безпечнішого місця для життя деінде. Щоправда, як зазначає американський учений Р. Брубейкер, міграція населення, викликана екологічними чинниками техногенного походження, зазвичай носить внутрішній характер. На підтвердження такої тези дослідник наводить приклад аварії на Чорнобильській АЕС, результатом якої стало переселення людей у середині республіки за межі території, ураженої радіаційним забрудненням. Однак, якщо мова йде про екологічні катастрофи природного характеру, які до того ж мають звичку повторюватися (засухи в Африці та сезонні повені в Азії), то, на думку американця, екологічна міграція населення перетинає національні кордони держав [11, 947].

Зрозуміло, що міжнародний рух людських ресурсів може спричинити різні наслідки для країн світу. В країнах імміграції переселенці заповнюють непривабливі робочі місця; підвищується конкуренція на ринку праці, що веде до здешевлення робочої сили; більш швидкими темпами розвивається НТП, а також зростає виробництво ВВП і національного доходу. Відомі випадки, коли іммігранти ввозять з собою значний фінансовий капітал, що також позитивно впливає на розвиток

економіки приймаючої країни. За рахунок іноземців країни-реципієнти можуть частково вирішити власні демографічні проблеми. Однак масова й неконтрольована імміграція може стати причиною виникнення соціальної напруги в країні прибуття, оскільки іммігрантський тиск на ринок праці таїть загрозу викликати безробіття серед місцевого населення, погіршення умов реалізації соціальних програм тощо. Непоодинокі випадки, коли із збільшенням числа іммігрантів, в державі зростає рівень злочинності.

Для країн-донорів наслідки еміграції також можуть носити суперечливий характер. З одного боку, в результаті виїзду людей в країні послаблюється соціальна напруга, знижується рівень безробіття й відбувається притік значного міграційного капіталу у вигляді грошових переказів з-за кордону. Крім того, у разі повернення на батьківщину, дехто з мігрантів везе з собою цінний професійний досвід. З іншого боку, країна еміграції втрачає найцінніший людський капітал. Це призводить до скорочення виробництва ВВП і національного доходу. Втрата державою її інтелектуального потенціалу також суттєво гальмує розвиток НТП.

З огляду на різне місце в міжнародних міграційних процесах країни мають діяти в напрямі послаблення чи посилення згадуваних нами факторів. Держави, що приймають людські ресурси, повинні надавати мігрантам такі ж права і свободи, які є у місцевого населення, і водночас не допускати виникнення соціальної напруги. Країнам еміграції варто дбати про вирішення невідкладних соціально-економічних проблем, адже їх подолання не лише дасть змогу зменшити число бажаючих виїхати за кордон, але й сприятиме поверненню частини мігрантів додому.

Отже, здійснений нами аналіз дає підстави стверджувати, що в ієрархії рушійних сил міжнародної міграції працівників чільне місце посідають економічні, демографічні, політико-правові, технологічні та екологічні. Хоча у різний час і в різних регіонах світу їх вплив на міжнародну міграцію може суттєво відрізнятись. Їх знання дає змогу державі формувати виважену міграційну політику, спрямовану на забезпечення країни від можливих негативних наслідків міжнародного переміщення людських ресурсів.

## РЕЗЮМЕ

В статье проанализированы основные факторы современных международных миграционных процессов, в том числе причины экономического характера, которые являются главными при формировании международных миграционных потоков, а также установлено влияние международной миграции населения на развитие отдельных групп стран.

## SUMMARY

In the article the main factors of modern migration processes are analyzed. The author pays special attention to economic reasons that are crucial in the international migration flows formation. The emphasis is also made on the international migration consequences for countries' development.

## СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. International Migration 2006. United Nations. Department of Economic and Social Affairs ([http://www.un.org/esa/population/publications/2006Migration\\_Chart/Migration2006.pdf](http://www.un.org/esa/population/publications/2006Migration_Chart/Migration2006.pdf)).
2. Пальников М. Новое переселение народов: фатальный вызов? //МЭиМО. – 2006. – №7. – С. 97-108.
3. Сапего Г. Иммигранты в Западной Европе //МЭиМО. – 2006. – №9. – С. 50-58.
4. Salt J. The Future of International Labor Migration //International Migration Review, vol.26/4. – 1992. – P. 1077-1111.

5. Bohning W. Elements of a Theory of International economic Migration to industrial Nation States // Global Trends in Migration: Theory and Research on International Population Movement / Ed. by M. Kritz, C. Keely, S. Tomasi. – Staten Island : Center for Migration Studies, 1981. – P. 28-43.
6. Хомра О. Миграция населения: вопросы теории, методики исследования. – К.: Наук. думка, 1979. – 146 с.
7. Цапенко И. Движущие силы международной миграции населения //МЭиМО. – 2007. – №3. – С. 3-14.
8. Доклад о развитии человека 2006. – М.: Весь Мир, 2006. – 422 с.
9. Ромашенко Т. Актуальні проблеми сучасної української трудової еміграції //Економіка України. – 2007. – №8. – С. 84-89.
10. Мельник С. Мотивація населення України до міждержавної трудової міграції //Україна: аспекти праці. – 2002. – №1. – С. 42-46.
11. Brubaker R. International Migration: A Challenge for Humanity //International Migration Review, vol.25/4. – 1991. – P. 946-957.
12. Цапенко И. Роль иммиграции в экономике развитых стран //МЭиМО. – 2004. – №5. – С. 27-39.

*Надійшла до редакції 08.10.2007 року*

УДК 339.13:332.6 (477)

## **ОГЛЯД РИНКУ НЕРУХОМОСТІ УКРАЇНИ У 2006-2007 РОКАХ**

**Співак Р.В.** Аспірант кафедри Міжнародних валютно-кредитних і фінансових відносин Інститут Міжнародних Відносин ім. Тараса Шевченка

**Постановка проблеми.** Повноцінне функціонування ринкової економіки неможливе без ринку нерухомості, оскільки він істотно впливає на численні економічні процеси, і насамперед на: заощадження, нагромадження, інвестування. Ринок нерухомості перебуває в міцному взаємозв'язку з ринком споживчих товарів, ринком цінних паперів і ринком капіталів. Тільки в єдності вони можуть забезпечити нормальне функціонування ринкової економіки.

### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Фундаментальні питання формування та розвитку світового ринку нерухомості вивчали такі відомі західні фахівці, як М.Майлс, Дж.Адендорф, Д.Даймонд, Т.Флемінг, Дж.Юнг, Д.Фрідман. Серед українських дослідників проблематики розвитку іпотечного ринку можна відзначити таких авторів, як В.Кравченко, М.Савлук, В.Поляченко, О.Євтух, О.Грищенко, М.Коваленко, О.Чилій, Ю.Тимофеев.

### **Ринок офісних приміщень**

У 2006-2007 роках на ринку офісних приміщень збереглась тенденція останніх років – наявність незадоволеного попиту, нова пропозиція ринку повністю поглиналась одразу ж після введення проектів в експлуатацію. Таким чином, показник вакантності на ринку залишався стабільно низьким, що в свою чергу призводило до подальшого зростання орендних ставок. Такі тенденції свідчать про те, що ринок офісної нерухомості залишається достатньо привабливим для інвесторів. За останній рік нова пропозиція на офісному ринку склала біля 300 000 кв.м. Таким чином на кінець 2007 року кумулятивна пропозиція якісних офісних приміщень складатиме біля 1 млн. кв.м.



В новій пропозиції офісних приміщень більше 30% складають офісні приміщення класу А, біля 50% – приміщення класу В і менше 20% – офіси класу С.

На сьогодні на ринку офісних приміщень спостерігається тенденція до збільшення долі проектів нового будівництва, а в свою чергу, значному зменшенню частки проектів реконструкції існуючих об'єктів нерухомості. На мою думку вищезазначений ринковий тренд свідчить про зростаючий рівень зрілості ринку. Найвні статистичні данні підтвержують це твердження – якщо у 2005 році на ринку пропозиція нового будівництва складала лише 30%, то у 2006 р. вже 50%, а у 2007 році – цей показник склав більше 90%. На основі аналізу ринкового тренду можна зробити прогноз, що у 2008 р. ситуація істотно не зміниться і ринок нового будівництва буде зростати темпами 2007 р..

Аналізуючи поточний рівень розвитку ринку, незважаючи на достатньо високий існуючий попит на офісні приміщення, можна зробити висновок, що рівень поглинання в значній мірі обмежений існуючим рівнем пропозиції. 2007 рік став переламним з точки зору відношення споживачів до рівня якості приміщень. Більше 40% приміщень, які були об'єктом операції купівлі-продажу або оренди склали офіси класу А, 45%-класу В і лише 10% класу С. Такий розподіл попиту на ринку дозволяє зробити висновок, що орендарі та покупці зацікавлені в значному покращенні якості пропозиції. Такі тенденції на ринку дозволили насамперед зберегти темпи зростання орендних ставок на рівні 25%, а також досягти дуже низького показника вакантності – лише 2%.

#### **Очікування на 2008 р.**

- З урахуванням зростаючого попиту – орендні ставки мають тенденцію к подальшому сталому зростанню;
- Збільшення попиту на оренду великих приміщень – 4000-5000 кв.м, що свідчить про зростання ділової активності та темпів економічного розвитку;
- Розробка та реалізація проектів розвитку та розбудови великих офісних центрів;
- Зміна акцентів забудови на регіональному рівні.

#### ***Ринок житлової нерухомості***

- Низька активність ринку. У другому півріччі 2007 року ринком зафіксовано мінімальну кількість угод в порівнянні з останніми двома роками. Ціни пропозицій досягли рівня, при якому значно скоротився попит.
- Зниження попиту на комерційне житло, в цілому не посприяло зниженню цін продавцями, але посприяло скороченню обсягу пропозицій операторами ринку. Лише на околиці столиці ціни на низькоякісне житло знижувались в процесі торгу.
- Спекулятивний рівень, особливо відслідковується у районах, де будується багато “інвестиційного” житла. Бажання інвесторів збільшити обсяги продажів при слабкому попиті, наблизили ціну квадратного метра 2-кімнатних квартир до ціни однокімнатних.
- Різких змін у цінах на протязі 2007 року не відбувалось. Середній темп по Києву склав 16%. Такий показник майже в 2,5 рази менший ніж в попередньому році.

Більший темп зростання **за типом** житла припав на сегмент дореволюційних будівель, так як їх пропозиція взагалі обмежена. **В розрізі розташування** – центральна частина міст України показала найбільший темп зростання середнього показника – 25%, в який закладено окрім загальної тенденції зміни ціни ще й престижність місця і підвищення обсягу пропозицій більш якісного житла.

У Києві шостий рік поспіль здається в експлуатацію понад 1 млн. кв.м житла, причому ці обсяги збільшуються щорічно. За даними Держкомстат у м. Києві в 2007 році забудовники столиці ввели в експлуатацію 1,3 млн. кв.м житла (14 672 квартири), що на 8% більше показника позаминулого року.

Обсяги введеного за перші дев'ять місяців 2007 року житла в деяких містах склали:

- в Дніпропетровську - 300 тис. кв.м.
- в Харкові – 181 тис..
- в АР Крим – 284,45 тис. кв.м.
- в Чернігові – 93 тис. кв.м.
- в Ровно – 85,1 тис. кв.м.

За обсягами будівельних робіт Харківська область серед регіонів України посідає п'яте місце, попереду м. Київ, Донецька, Дніпропетровська та Львівська області.

На даному етапі в Києві в процесі будівництва знаходяться близько 200 житлових об'єктів, більша частина яких розташована у Шевченківському і Дарницькому районах міста (39%). Найменша частка обсягу житла, що будується, знаходиться у Деснянському районі і на Оболоні – 8%.

В Києві зареєстровано 204 компанії-збудовники. Найкрупніша столична компанія - ХК "Київміськбуд", в I півріччі 2007 р. ввела в експлуатацію 800 тис. кв. м житла, в 2006 р. компанією було освоєно капвкладення у 3,8 млрд. грн. - 10% від загального обсягу по Україні. ХК "Київміськбуд" веде будівництво житла і соціальних об'єктів в Києві і низці обласних центрів - Запоріжжі, Полтаві, Житомирі, Чернівцях та ін. В подальшому у рейтингу великих компаній столиці стоять "Київ Житло-Інвест", "Новобудова", "Познякижилбуд", "Укоінвестбуд", "Гранит", "ІБК-Столиця", в сегменті елітного житла - "Житло ХХІ століття", ТММ і "Міракс". Основний обсяг нового житла в 2007 році був введений забудовниками ХК "Київміськбуд" і "Київ Житло-Інвест".

В Харкові будівництвом житлової нерухомості займається більше 25 компаній. Найкрупніші і відомі будівельні організації Харкова – АТ "Житлобуд-1", АТ "Житлобуд-2, АТЗТ "ФК Авантаж", АТЗТ "Агросервіс-Україна", "Макрокап Девелопмент Україна", ТММ.

В Дніпропетровську великих будівельних компаній близько 20. Основні з відомих – АТЗТ "НПО Созидатель", "Алеф Істейт", "Перспектива", Домострой", "Майстер", "Ратибор", "Консоль", "Механіка" та інші. Частка дорогого житла високої якості в загальному обсягу пропозицій зростає, забудовники все більше розраховують на заможного споживача, тому в пошуках більш дешевого житла доводиться звертатись до вторинного ринку, що підтримує, відповідно, тенденцію в рості цін.

В Севастополі діє близько 18 забудовників, найкрупніші з них "Консоль", "Професіонал" і "Київміськбуд". У Чернігові найбільше збудували житла КП "Будінвест" (42,8%), ВАТ "Домобудівник" та управління капітального будівництва міської ради ввели відповідно – 12,1% та 10,3% житла. Частка інших забудовників коливається від 2 до 7%. В Івано-Франківську будівництвом займається близько 100 суб'єктів підприємницької діяльності.

В Києві за останній квартал 2007 року зростання первинної ціни не відбувалось. На протязі року будівельні компанії збільшували ціни або на 4%, або на 15%, але в середньому зростання цін за рік склало близько 10%.

На кінець року середня ціна квадратного метру двокімнатної квартири складала \$2700, а трикімнатних - \$2500, Ціна забудовника, що пропонується на початку

будівництва, як правило, менша на 20-35% від ціни при здачі в експлуатацію, тому основний обсяг інвестування у первинний ринок належав спекулянтам.

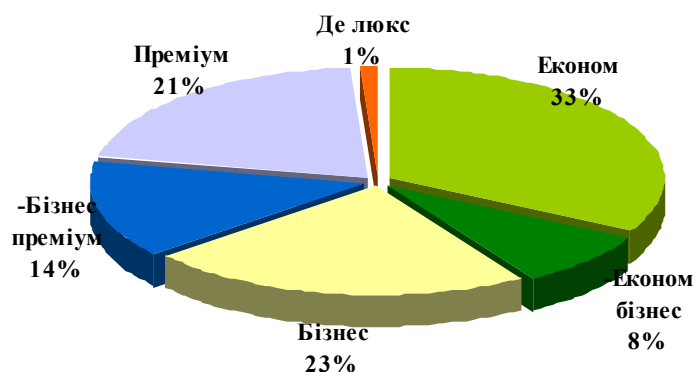


Рис. 1. Структура будівництва житла в Києві за класом

За 2007 рік орендні ставки в середньому по Україні подорожчали на 10-20%. Найбільше зростання орендної ставки в 2007 році на житло відбулось у Львові, де в 2007 році її зростання склало близько 35%, мотивоване несподіваним надвеликим попитом на тимчасове житло. В Дніпропетровську – 10-20% річного росту, в Харкові від 17% до 30% , в Одесі і Донецьку в - на 17-20%.

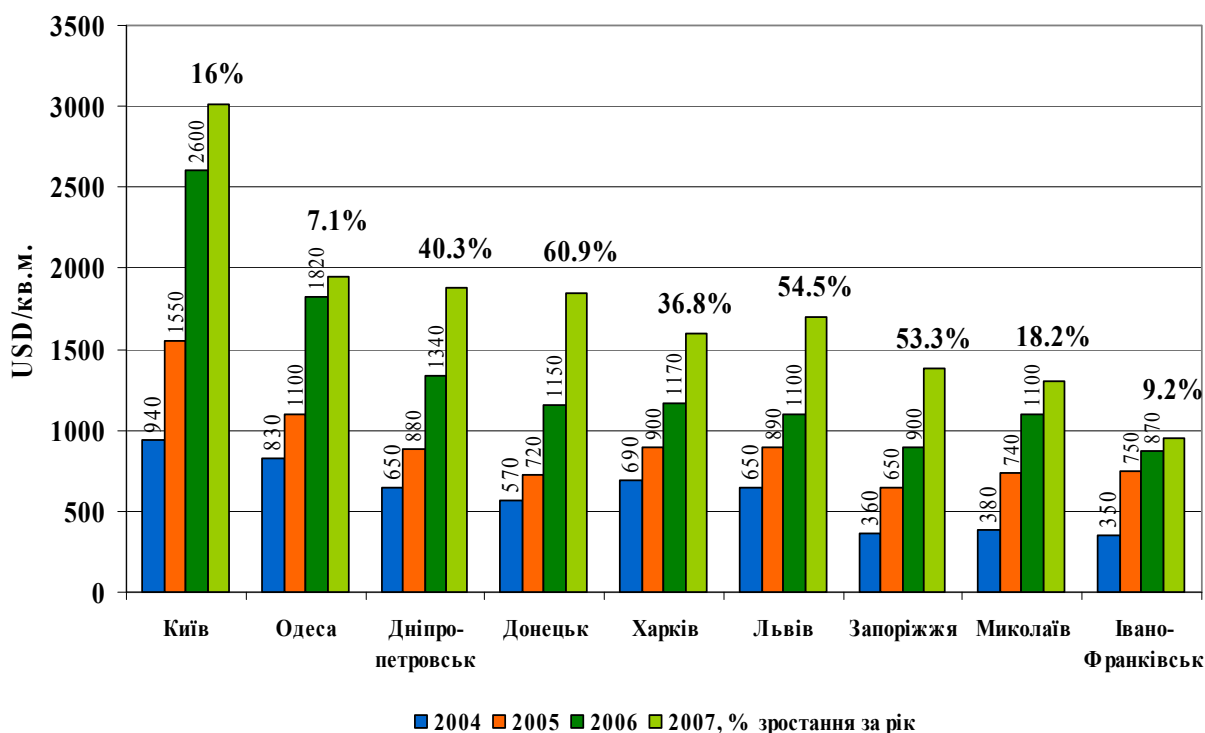


Рис. 2 Динаміка цін на вторинному ринку в містах України

За останній квартал 2007 року ціни залишились майже без змін. Перед початком року ринок очікував на значне падіння цін в 2007 році, але середні показники, на які вказує ринкова статистика поступово зростали.

Середні показники, якими відзначилось зростання цін в мікрорайонах столиці відбулися за рахунок збільшення пропозицій більш якісного, престижного житла, в той же час як ціни на старе житло в поганому стані навіть знижувалось. Таким чином

найбільше зростання загального показника ціни з урахуванням підвищення якості житла протягом 2007 року відзначилось у центральній частині столиці - 26% за рік., в навколо-центральных районах - 20%, у віддалених і по окраїні столиці – 15% за 2007 рік, де з найменшими темпами з'являється якісне нове житло.

Окрім урахування рівня інфляції, зростаючий показник тримався:

- за рахунок збільшення пропозицій більш якісного житла
- за рахунок активної участі спекуляції на первинному ринку
- За рахунок зменшення загального обсягу пропозицій на вторинному ринку, стимульований скороченим попитом.

**Таблиця**

**Рейтинг міст України по вартості житла на вторинному ринку**

Місто	Середньозважена вартість кв. м. житла в III кварталі 2007м ( в \$)	Середньозважена вартість кв. м. житла в II кварталі 2007м ( в \$)	Зміна цін в III кварталі 2007м	Місце в рейтингу за підсумками третього кварталу 2007 року
Київ	2869	2834	1.2%	1
Одеса	1599	1520	5.2%	2
Севастополь	1586	1470	7.9%	3
Донецьк	1526	1371	11.3%	4
Дніпропетровськ	1519	1420	7.0%	5
Львів	1350	1300	3.8%	6
Сімферополь	1325	1295	2.3%	7
Харків	1269	1190	6.6%	8
Рівне	1251	1175	6.5%	9
Житомир	1246	1240	0.5%	10
Хмельницький	1163	1180	-1.4%	11
Запоріжжя	1156	1020	13.3%	12
Чернівці	1150	1180	-2.5%	13
Миколаїв	1133	1170	-3.2%	14
Херсон	1124	920	22.2%	15

Тому, аналізуючи середній темп зростання цін на вторинному ринку, варто врахувати відповідну диференціацію житла за якістю, яка допоможе більш-менш “звільнитись” від впливу на ціну факторів якості житла і спекуляції нею. Для цього показовим прикладом є мікрорайони віддалені і по околиці міста, де обсяги введення нового елітного житла незначні.

**Очікування на 2008 рік**

- Ринок сподівається на оживлення попиту, поки утримуючи високі ціни. Пообіцявши зростання вартості новобудов на 30% протягом поточного року, оператор намагається підкріпити існуючий ціновий рівень вторинного житла, скоротивши тим часом темпи інвестування в нові проекти.
- Із збільшенням частки пропозицій більш якісного житла, очікується зберігання темпів зниження цін на застаріле низькоякісне житло по околиці міста.
- Зниження рівня спекулятивної активності на ринку житла столиці і відтік грошей від житлової до комерційної нерухомості.

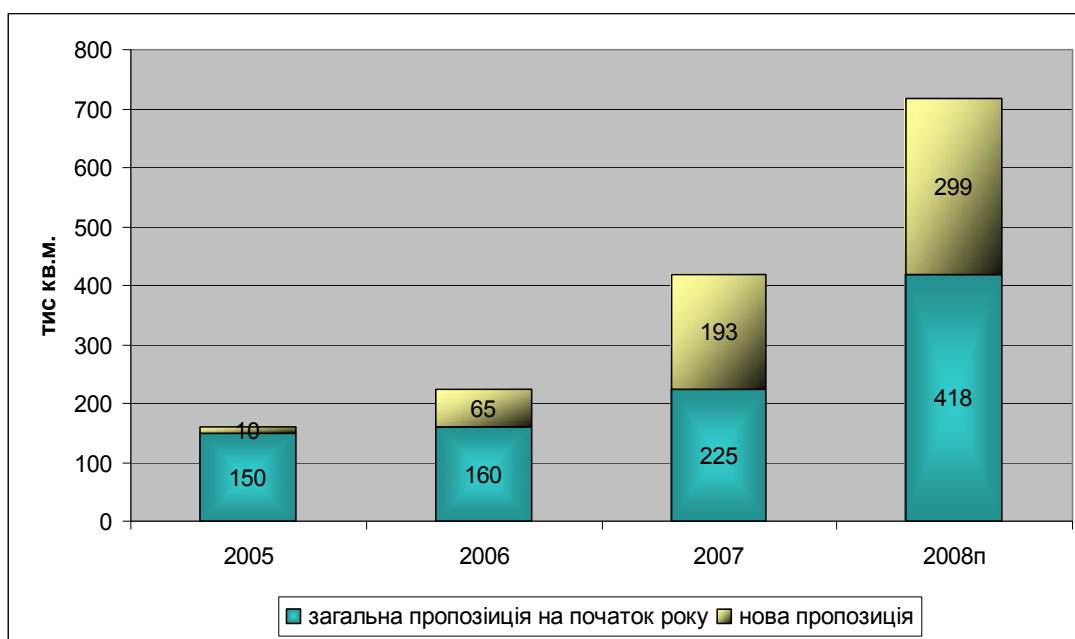
- Найбільшим попитом при купівлі будуть користуватися двокімнатні квартири, при оренді в основному однокімнатні.

**Ринок складських приміщень**

Основними подіями у 2007 році, що стали вирішальними для активного розвитку цього сегменту можна виділити наступні:

- Підписання декількох масштабних угод по оренді в нових висококласних комплексах, що будуються;
- Значне пожвавлення інвестиційної активності та початок реалізації проектів складських та логістичних центрів нового покоління;
- Розробка та початок розбудови нових крупних проектів;
- Поява на ринку іноземних професійних девелоперів.

Вищезазначені фактори мають дійсно безперечне значення для ринку. Бо саме в сегменті складських приміщень завжди не вистачило дійсно професійних та висококласних об'єктів. Одним із досить помітних факторів є те, що розвиток ринку поступово виходить за межі столиці та захоплює інші великі міста. Починають з'являтися нові проекти та вже вводяться в експлуатацію складські приміщення класу А і В у Дніпропетровську, Одесі та в інш. містах.



**Рис. 3. Пропозиція складських приміщень класу А та В**

Аналізуючи вищенаведену діаграму можна зробити висновок, що ринок демонструє дійсно стрімкі темпи зростання: майже подвоюється рівень пропозиції та вводиться в експлуатацію принципіально нові за своїм призначенням та облаштуванням висококласні об'єкти. Але попит на професійні складські приміщення ще значно переважає темпи введення нової пропозиції на ринок. Тільки в Київському регіоні незадоволений попит за оцінками експертів складає більше 500 000 кв.м. Це пояснюється перш за все активним розвитком ринку торгівельної нерухомості, що неодмінно стимулює попит на складські приміщення. Структура користувачів ринку залишається практично незмінною і підтверджує вищезазначену гіпотезу – біля 50% ринку займають крупні логістичні компанії, та біля 30% – різні дистриб'ютори товарів повсякденного вжитку та мережеві оператори роздрібної торгівлі, при чому доля

останніх постійно збільшується. Велике значення для подальшого розвитку ринку має активізація сегменту гіпермаркетів – саме на цьому сегменті ринку нерухомості спостерігається значне пожвавлення: реалізуються нові проекти, існуючі оператори ринку значно розширюють свою діяльність, з'являються нові іноземні транснаціональні оператори.

Що стосується тенденцій на регіональному рівні, то тут попит на складські приміщення тільки починає формуватися. Основний попит формується з боку мережеских торговельних операторів, які виходять на регіональні ринки поступово з розвитком сегменту професійної торговельної нерухомості. Світовий досвід свідчить, що наступним етапом буде значна активізація девелоперських компаній на регіональному ринку, перш за все у містах з населенням біля 1 млн..

Разом з тим, незважаючи на вищенаведені тенденції на ринку спостерігається стабілізація орендних ставок на рівні 8-11 дол. США за кв.м. Єдиним виключенням залишаються професійні об'єкти в межах великих міст де спостерігається незначне зростання орендних ставок до 16 дол. США за кв.м..

#### **Очікування на 2008 рік**

- Продовження активізації девелоперів на регіональному рівні;
- Здача в експлуатацію висококласних професійних об'єктів у містах «мільйонниках»;
- Поява перших інвестиційних угод на ринку складської нерухомості;

#### ***Ринок торговельних приміщень***

У 2007 році ситуація на ринку істотно не змінилася, як і на початку року основна увага девелоперів концентрувалася на регіонах де активно впроваджувалися професійні торгові об'єкти. Основною подією року став вихід на ринок відомих транснаціональних мережеских операторів та крупних міжнародних девелоперів. Але навіть подвійний приріст нової пропозиції на ринку у 2007 р. у порівнянні з 2006 роком істотно не вплине на дисбаланс попиту та пропозиції. Необхідно зазначити про тенденцію, що стала досить помітною – переважна більшість приміщень здається в оренду великим мережеским орендаторам, тоді як невеликі роздрібні гравці відчувають значний дефіцит місць для розширення діяльності.

Що стосується регіонального ринку торговельної нерухомості, то він розвивається більш динамічно у порівнянні з столичним ринком. Більш того крупні девелопери розглядають ряд масштабних проектів саме для регіонів. Основним напрямом розвитку тут є реалізація проектів торговельно-розважальних центрів, як регіонального, так і міжрегіонального масштабу. Стабільне зростання доходів населення зумовив вихід на ринок нових професійних рітейлорів та торгових марок.

Аналізуючи ринок оренди у цьому сегменті, то тут чітко прослідковується тенденція до стабілізації орендних ставок. Це стосується не тільки столичного ринку, а й регіонального. Але загальний дефіцит якісних торговельних приміщень посилює позиції орендодавців та дозволяє підтримувати орендні ставки на високому рівні.

#### **Очікування на 2008 рік**

- Розвиток ринку крупних та дрібних франшиз;
- Поява нових торговельно-розважальних центрів на регіональному ринку;
- Експансія девелоперів у міста з населенням менше 1 млн.;
- Посилення конкуренції у сегменті гіпер- та супер маркетів;
- Подальше розширення переліку рітейл операторів та торгових марок;
- Вихід на ринок нових крупних транснаціональних девелоперів;

#### **РЕЗЮМЕ**

В статье проводится анализ ситуации и тенденций развития ипотечного рынка Украины в 2007 году.

#### SUMMARY

Given article covers conditions and development trends analysis on ukrainian mortgage market in 2007 years.

#### СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Українська національна іпотечна асоціація. Огляд українського ринку іпотечного кредитування - [www.unia.com.ua]
2. www.colliers.com

*Надійшла до редакції 15.10.2007 року*

УДК 339.9 (477)

## УКРАИНА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

*Тарасова Е.В.*, аспирант кафедры международной экономики ДонНУ

Становление Украины как демократического, правового, социально-ориентированного государства, построение гражданского общества невозможно без реформирования всех отраслей экономики и права. Однако успешная реализация указанных преобразований возможна только при условии адекватных усилий отдельного человека и социума. Кроме иных сфер общественной жизни, это полностью касается проблем развития государства в условиях изменения тенденций глобализации мировой экономики и развития новой модели многополярного мира.

Сегодня модель глобализационных процессов коренным образом отличается от модели, которая работала еще семь - восемь лет назад.

А это значит, что меняются правила ведения бизнеса, риски, принципы партнерства, эффективные стратегии развития, а также условия лидерства. Именно сегодня, в переломной точке процесса, Украине и отечественному бизнесу важно определить, какую роль они хотят играть на мировой арене в новом столетии. На сегодняшний день Украина находится на третьем технологическом уровне из пяти, освоенных цивилизацией. Если все останется по-прежнему, мы станем сырьевым придатком технологических лидеров.

Поэтому, для успешного интегрирования в мировую валютно-финансовую систему нам необходимо учитывать и претворять в жизнь основные тенденции, которые существенно видоизменяют основы глобальной экономики.

Целью написания данной статьи является рассмотрение наиболее значимых, по мнению автора тенденций глобализации мировой экономики, а именно:

1. Инновации;
2. Инвестиции;
3. Управление знаниями;
4. Возобновляемые источники энергии.

Рассмотрим каждую из этих тенденций отдельно и более подробно.

1. **Инновации.** Системное внедрение инноваций уже принято мировым сообществом как ведущая стратегия развития экономик. На сегодняшний день главным ресурсом в производстве выступают знания. Залогом успешного будущего страны являются не

запасы нефти или цветных металлов и даже не дешевая рабочая сила, а создания таких условий, в которых эти самые знания могли бы систематически генерировать инновативные идеи.

Высокий рост увеличения знаний, а их удвоение происходит каждые 4-5 лет начиная с 1990-х годов, приводит к тому, что темп научно-технического прогресса (НТП) и его способность осуществлять инновации является основой в обеспечении благосостояния страны. Расчеты различных экономистов на основе анализа производственных функций показывают, что НТП как источник экономического роста в недалекой перспективе будет обеспечивать до 90% реального увеличения продукции (в отличие от 65-70% в нынешнее время). На рост экономики все в большей мере влияют такие инновационные факторы, как научный уровень производства, технологический уровень капитала, высококвалифицированная рабочая сила, экономия ресурсов и новаторский стиль управления [1, с.19].

Потребность в инновациях возникает под воздействием как внешних, так и внутренних факторов: обострение конкурентной борьбы, исчерпания возможностей существующей и появления новой технологии (технологического разрыва), необходимости завоевания новых рынков, изменения запросов потребителей, требований законодательства, роста затрат. Инновации создаются в результате интеллектуальной деятельности, которая превращает результаты исследования и открытий в новшества, принципиально отличающиеся от предыдущих образцов более высокими техническими, потребительскими, экономическими и иными свойствами, способствующие развитию технической или хозяйственной системы, достижению ею оптимального состояния [2, с.164-165].

Один из самых известных специалистов в области инновационных теорий Йозеф Шумпетер в своей книге «Теория экономического развития» выделил следующие пять типов инноваций: 1. Изготовление нового, еще неизвестного потребителям блага или создание нового свойства того или иного блага. 2. Внедрение нового метода (способа) производства, в том числе и нового способа коммерческого использования товара. 3. Освоение нового рынка сбыта, независимо от того, существовал этот рынок раньше или нет. 4. Получение новых источников сырья или полуфабрикатов. 5. Осуществление соответствующей реорганизации, например, обеспечение монопольного положения (через образование треста) или подрыв монопольного положения другого предприятия [3].

Монополию, которая обеспечивает временные сверхприбыли за счет новаторской деятельности, Шумпетер называет эффективной. Сверхприбыль эффективной монополии в отличие от обычной монопольной прибыли исчезает по мере того, как нововведения распространяются по всей экономике. Для получения новой сверхприбыли нужны новые инновации [3]. Опыт зарубежных стран показывает, что оптимальная частота запуска инноваций на рынке — от 3 до 6 месяцев. Прежде всего это касается потребительских товаров. Однако, прежде чем приступить к разработке новых технологий, нового продукта, необходимо изучить рынок и оценить свои возможности. Существуют два основных подхода к внедрению инноваций. Первый — структурированный, предусматривающий качественные рыночные исследования (особенно внешних рынков), мониторинг, мозговые центры внутри предприятия, и второй — неструктурированный, предполагающий финансирования группы лиц, занимающихся только созданием новых идей [4, с.33-35].

Поэтому, будущий успех любой компании зависит как от умения создавать инновации так и от эффективного их управления (распределения инновационных



рисков между различными подразделениями компании, выбор партнеров, определение конкурентноспособности и т.д.).

На Лиссабонском саммите в 2000 г. Евросоюз принял решение о построении экономики, основанной на знаниях (knowledge based economy). За десять лет государства ЕС обязались построить экономическое пространство, где инновации станут главным инструментом в борьбе с конкурентами. В 2002 г. наметилась вторая волна: к международному инновационному движению присоединились Канада, Новая Зеландия и Тайвань. Азиатские страны Сингапур, Южная Корея, Китай, чьи экономики демонстрируют стабильный рост в 8-10%, также активно внедряют инновационные стратегии, подготавливая фундамент на будущее [5, с.20].

Таким образом, в настоящее время сформировалось три мощных инновационных лагеря — Европейский Союз, США плюс Канада, Азиатский регион. Именно они, являясь прямыми конкурентами, ведут борьбу за лидерство, гонку за инновациями.

Касательно стран с переходной экономикой и Украины, в частности, то, как отмечает известный российский экономист Сергей Глазьев: «...выход на внешние рынки тесно связан с господствующими в разных странах технологическими системами производства (технологическими укладами). Сейчас в развитых государствах ядро экономики составляют отрасли пятого технологического уклада — микроэлектроника, генная инженерия, космические технологии, средства автоматизации и связи, биотехнологии. В развивающихся странах господствует третий и четвертый технологические уклады» [6].

Существующие технологические уклады и их периодизация представлены в таблице 1.

Таблица №2

*Периодизация технологических укладов* [1, с.19].

Технологические уклады	Период доминирования	Страны-лидеры	Преобладающие технологии
1	1770-1830 гг.	Бельгия, Великобритания, Франция	Водяной двигатель, выплавка чугуна и обработка железа, строительство каналов
2	1840-1880 гг.	Франция, Бельгия, Великобритания, США, Германия	Паровой двигатель, угольная промышленность, машиностроение, черная металлургия, станкостроение
3	1890-1940 г.	Франция, США, Великобритания, Германия	Электротехническое и тяжелое машиностроение, производство стали, неорганическая химия, тяжелые вооружения, кораблестроение, линии электропередач, стандартизация
4	1940-1980 гг.	США, страны Европы, Япония	Синтетические материалы, органическая химия, цветная металлургия, электронная промышленность, автомобилестроение, атомная энергетика
5	1990-2030 гг. (прогноз)	США, Япония, страны ЕС, Юго-Восточной Азии	Вычислительная техника, телекоммуникации, роботостроение, микро- и оптоволоконные технологии, космическая техника, искусственный интеллект, биотехнологии
6	2030-2080 гг. (прогноз)		

На сегодняшний день, в Украине 75% инвестиций вкладываются в предприятия третьего технологического уклада, к которому принадлежат производство строительных

материалов, черная металлургия, металло- и деревообработка. Еще 20% инвестиций достаются предприятиям более высокого, четвертого технологического уклада и только порядка 5% - в предприятия наивысшего уровня развития (пятого уклада) [1, с. 18-19].

Если такое соотношение сохраниться в ближайшие годы то к примеру, ввиду перехода стран Европы на цифровой формат телевидения, Украина до 17 июля 2015 года, согласно подписаного регионального соглашения «Женева-06», должна задействовать выделенные частоты для организации цифрового телевидения. В противном случае, если данный проект не будет профинансирован, пограничные регионы, к которым относится до 45% территории Украины, будут отключены от отечественного телевидения, чтобы оно не создавало помех зрителям в соседних странах [7].

Таким образом, Украине необходимо разработать свою национальную стратегию развития инноваций, используя уникальные традиции в сфере науки, исследований и разработок и попытаться создать свою модель, которая не была бы копией модели какой-либо другой страны, а вобрала лучшее из опыта разных стран мира. Необходимо также направить усилия на создание принципиально новых направлений, например, биотехнологий, геномной инженерии, искусственных полимеров, нетрадиционной энергетики и т.п. Для этого государство должно принять непосредственное участие в укреплении партнерских отношений между бизнесом и научным сообществом, обеспечив условия для развития этих отношений в долгосрочной перспективе.

**2. Инвестиции.** Меняющаяся модель глобализации влечет за собой изменение акцентов в инвестиционной направленности. Особое внимание для инвестирования привлекают так называемые страны БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай). Согласно исследованию PricewaterhouseCoopers, 71% руководителей крупных мировых компаний намереваются вести бизнес в этих странах, причем приманкой служит уже не дешевая рабочая сила, а огромные рынки сбыта.

По результатам исследования Всемирного банка «Финансирование глобального развития 2007» (GLOBAL Development Finance) чистый приток частного капитала в развивающиеся страны достиг рекордного уровня - \$647 млрд., хотя темп его прироста замедлился с 34% в 2005г. до 17% в 2006г. Кроме того, во Всемирном банке посчитали, что государственные и частные компании с развивающихся рынков стали намного чаще занимать средства. Если в 2002 году они в общей сложности привлекли за счет кредитов и выпуска международных облигаций около 88 миллиардов долларов, то в 2006 году, благодаря большому числу международных слияний и поглощений, этот показатель вырос до 325 миллиардов долларов, что составляет примерно четверть мирового потока капитала в размере 1,2 триллиона долларов. При этом сдвиг от правительственных к частным заимствованиям требует внесения изменений в систему оценки рисков [8, с.6].

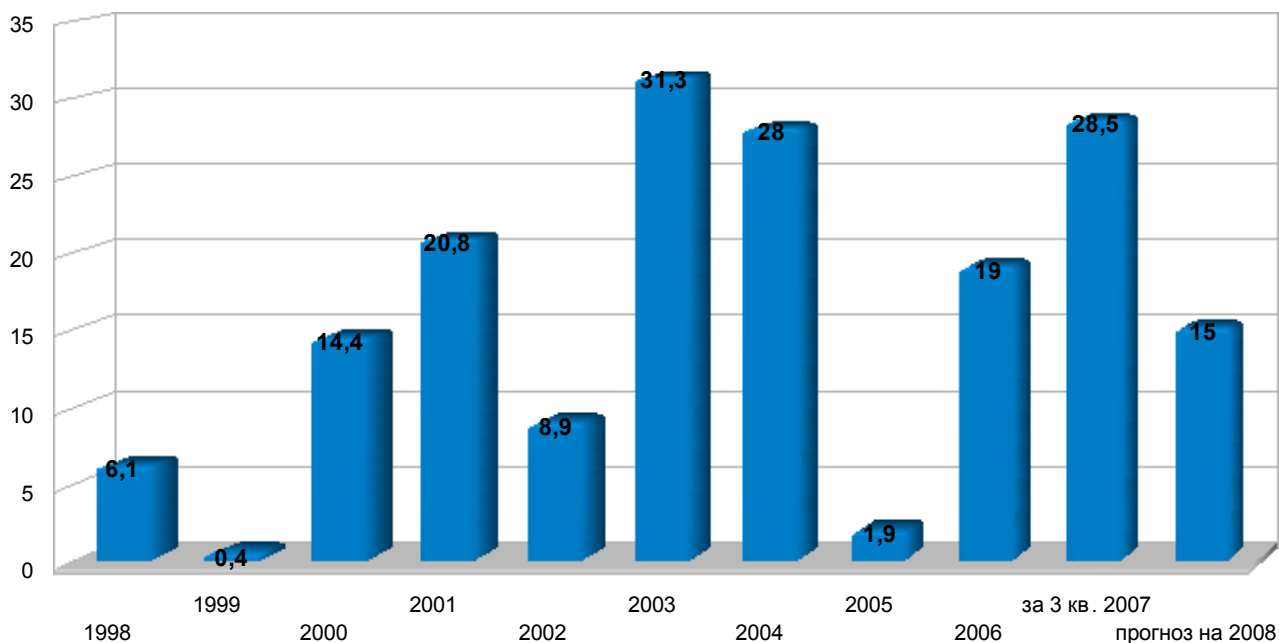
Аналитики банка утверждают, что темпы роста мировой экономики достигли в 2006 году своего максимума, и при благоприятном прогнозе следует ожидать относительно мягкого перехода к более медленному экономическому росту. При неблагоприятном прогнозе, который по оценкам специалистов более вероятен, сочетание нескольких негативных факторов в условиях накопившегося дисбаланса в экономике и финансах повлечет за собой резкий спад экономического роста и развитие кризисных явлений. Если неблагоприятный прогноз подтвердится, то в проигрыше будут все и развитые и развивающиеся страны. Конечно, наиболее уязвимы будут страны, в первую очередь восточноевропейские, среди которых и Украина, которые ставят свою экономику в зависимость от притока иностранного капитала, финансируя за его счет отрицательное сальдо платежного баланса. Также опасение экспертов вызывает стремительный рост выдачи банковских кредитов. Банки ряда стран, в том числе и

Украины, с очень большой скоростью «наращивают открытые валютные позиции», то есть занимают в иностранной валюте и кредитуют в национальной, что может представлять потенциальную угрозу финансовой стабильности [9, с.11-13].

Таким образом, побочным эффектом глобализации, при которой все элементы мировой экономики в той или иной степени зависят друг от друга, является то, что кризис в одной из сфер экономики влечет за собой кризисные явления в ряде других. Так, например, недавний ипотечный кризис, начавшийся в США, сильнее всего в мире ударил по Великобритании. Согласно индексу ЕIU, за последние десять лет реальные цены на недвижимость увеличились здесь на 205% (В США — 103%, Франции — 137%). Ипотечные кредиты, взятые британскими семьями, оцениваются в 125% от их доходов (в США — 104%, Франции — 65%) [10, с. 22].

В условиях нестабильной ситуации на внешних рынках развитие украинской экономики в 2008 году, по мнению специалистов, будет зависеть от частного потребления, притока инвестиций и внешнего спроса. При этом основным катализатором роста останется внутренний спрос. Хотя, по мнению аналитиков IER, в 2008 году население уменьшит обороты по наращиванию потребления, вследствие сокращения международной ликвидности и повышения процентных ставок, что затруднит для них доступ к кредитным ресурсам [10, с. 30-31]. По данным НБУ в 2007 году кредитная задолженность физических лиц составила 155, 3 млрд. грн., что на 98% больше чем за аналогичный период прошлого года.

Одновременно в новом году ожидается снижение роста инвестиций — до 15%, так как из-за кризиса кредитования заемные средства подорожали и стали менее доступны. Немаловажен и тот факт, что за последнее десятилетие график инвестиционной активности в Украине имеет свою цикличность, которая отображена на рис. 1.



**Рис 1. Рост инвестиций в основной капитал в Украине, % [11].**

Первый рост инвестиций в основной капитал - 6%, был отмечен в 1998 г. Затем последовали дефолт и оживившая экономику девальвация. Второй пик был в 2000-2001 гг. – 14 и 21%. Год выборов 2002-й - снижение деловой активности. И следующий пик,

снова для двух лет – 31 и 28% в 2003 и 2004 гг. Год 2005 - смена власти. Оживление началось уже в 2006-м, когда прирост инвестиций составил 19%. А за три квартала 2007 г. этот прирост был 28,5% [11, с. 25-26].

Однако, высокий прирост инвестиций в 2007 году, так же как и рост производства, происходит далеко не везде – не во всех регионах и не во всех отраслях. К примеру, до 80% прироста в промышленном производстве в 2007 г. было обеспечено за счет лишь трех отраслей – металлургической, машиностроительной и пищевой. Эксперты прогнозируют дальнейший рост пищевой промышленности на уровне не ниже 9% в 2008 году, в машиностроении на уровне не ниже 15%. В украинской металлургической отрасли ожидается активизация сделок по слиянию и поглощению. Основным направлением сделок будет покупка российскими металлургами украинских компаний, а также управление на паритетных началах. Начало данному процессу положила сделка “Метинвест Холдинга” и “Смарт Холдинга”, в результате которого образовалась крупнейшая в СНГ металлургическая компания [12, с. 41].

По мнению аналитиков в 2008 году инвесторы прежде всего будут стимулировать рынок слияний и поглощений. Так, если в 2006 году было проведено 110 сделок по слияниям и поглощениям общей стоимостью \$4,9 млрд., то в 2007 году эта цифра увеличилась на 55% и достигла \$11 млрд. По сравнению с аналогичным периодом 2006 года прирост объемов сделок составил 63%. Лидером слияний в новом году останется финансовый сектор, так как именно в этой сфере ожидается объем сделок более \$1 млрд., которые проведут крупные западные банки. Окончание начатых в 2007 году слияний принесет банковскому сектору более \$2 млрд [13, с. 38]. По состоянию на конец 2007 г. капитал в банковской системе Украины распределился следующим образом см. рис. 2.



Рис. 2. Распределение капитала в банковской системе в Украине, % [14, с.48]

Следовательно, оставшиеся 17% являются потенциальными объектами для поглощения и скорее всего уже к концу 2008 г. до половины банковской системы будет контролироваться иностранным капиталом [14, с. 48].

В общей сложности в 2008 году ожидается рост сделок по слиянию и поглощению на 20%.

Если в нынешнем году Украина отстаивает свое право на проведение Евро-2012, то следует ожидать увеличения инвестиционной активности в строительство, гостиничный бизнес, туризм, сферу общественного питания, операций с недвижимостью и т.д.

Для большинства украинских компаний процесс слияния и поглощения является единственно возможным способом в кратчайшие сроки увеличить капитализацию, а

также повысить конкурентоспособность на внутренних и внешних рынках из-за укрупнения конкурентов. Для этого компания зачастую используют оффшорные зоны. В настоящее время около 40% внешнеторгового оборота страны проходит через оффшорные компании. Из них, по различным оценкам, украинская экономика получает от 50% до 80% прямых иностранных инвестиций. В данном случае прямые иностранные инвестиции по сути представляют реинвестиции, т.е. возвращение ранее выведенных отечественным бизнесом средств. Использование оффшорных компаний для украинского бизнеса - это возможность оптимизировать налогообложение, обеспечить конфиденциальность и минимизировать риски. Существует огромное количество мнений относительно целесообразности существования оффшорных зон, многие страны, в том числе и Украина, декларируют принципы борьбы с оффшорами, однако на сегодняшний день 50% мирового ВВП вращается именно в них [15, с. 44-47].

По оценкам специалистов более \$100 млрд. необходимо украинским промышленникам для модернизации устаревших производственных мощностей. А для того, чтобы инвестор вложил свои средства в какую либо отрасль экономики он должен четко знать перспективы развития данной отрасли, доходность инвестиций и уровень рисков. Привлекательность продукции для него определяется ее конкурентоспособностью на рынке, уровнем существующего и потенциального спроса, степенью диверсификации товара. Миссия, имидж и репутация компании, профессионализм персонала также являются важными критериями инвестиционной привлекательности [16, с. 14-18]. Поэтому, чтобы при выборе тех или иных предприятий, регионов, отраслей потенциальный инвестор не ошибся, он должен иметь высококачественную информацию об инвестиционных возможностях выбранного объекта инвестирования, а также его организационно-правовое сопровождение.

Именно неразвитая информационно-консультационная инфраструктура (в частности, государственных и некоммерческих организаций, ориентированных на сопровождение зарубежного бизнеса) является слабым звеном в процессе привлечения иностранного капитала в украинскую экономику. Существующие на сегодняшний день некоммерческие организации, консультирующие иностранных бизнесменов, в силу ограниченности в своих функциях не могут удовлетворить высокие требования инвесторов. Так, торговые советники зарубежных государств в Украине считаются достаточно надежным источником информации и консультаций для иностранных инвесторов, однако они не могут исследовать специфические запросы. Другими словами, украинские некоммерческие организации, оказывающие совещательные инвестиционные услуги, предоставляют лишь обобщенные данные, а не удовлетворяют специфические запросы зарубежных предпринимателей. Кроме того, их деятельность направлена исключительно на действующий бизнес, а не на потенциальных инвесторов [17, с. 54-57].

Предоставление совещательных инвестуслуг во многих странах — прерогатива государства. Правительства большинства стран в мире способствовали учреждению специализированных органов для привлечения иностранных инвестиций. Их основной целью было снижение непрямых издержек международных инвесторов, связанных с преодолением институциональных различий между страной — реципиентом и страной происхождения капитала. Со временем эти службы переросли в инвестиционные агентства, которые действуют как органы исполнительной власти с автономным статусом [18, с.12-17]. Деятельность инвестиционных агентств направлена не столько на обслуживание бизнесменов, уже работающих в стране, сколько на целевой поиск и привлечение новых. Отличительной чертой агентств по привлечению инвестиций является их тесная взаимосвязь с органами власти. Именно она позволяет собирать

необходимую информацию от министерств и ведомств, а также способствует установлению прямого диалога инвесторов с органами власти.

Таким образом, если Украина пойдет по пути таких стран как Чехия, Венгрия, Словения, Польша и др., которые с помощью инвестиционных агентств сумели устранить обеспокоенность зарубежных предпринимателей надежностью финансовых вложений и установить прямой контакт инвесторов с органами центральной и местной власти, то данное направление будет оправдано увеличением объемов инвестиций извне.

### **3. Управление знаниями.**

Носителем знаний, как известно, является человек, а для того чтобы информация превратилась в знания, а знания приносили доход и не покидали компанию вместе с увольняющимися сотрудниками, этим процессом необходимо управлять. Понятие “управления знаниями” (knowledge management) давно распространено на Западе и становится все более популярным в Украине. Деятельность определяемая им, включает в себя многообразные направления: обмен знаниями, их структуризацию в компании, управление внешними потоками информации, обучение персонала, организацию совместной работы в группах [19, с.14-18].

Внедрение системы управления знаниями в современную компанию, в условиях усиления интеграционных процессов в экономике, роста динамичности изменений в мире и их информационной интенсивности, а также жизненной необходимости соответствия этим изменениям, способствует реализации следующих задач:

- внедрение и развитие информационных технологий управления корпоративными знаниями в масштабах, учитывающих потребности и возможности конкретной компании;
- развитие персонала, обмен знаниями и ускорение их усвоения;
- обеспечение проведения своевременных организационных изменений;
- интеграция знаний о компании и ее бизнес-окружении;
- обеспечение максимальной прозрачности информационных потоков компании для персонала с учетом требований информационной безопасности и конфиденциальности [20, с. 5-9].

Процесс управления знаниями включает две составляющие: организационную и технологическую. Организационная часть — это управленческие рычаги, принимаемые политикой компании в отношении управления знаниями. Технологии же помогают реализовать эти управленческие процедуры, но не могут их заменить. В этой области существуют два подхода: кодификация и персонализация. В первом случае предполагается обязательная формализация знаний и информации, а во втором, непосредственное общение сотрудников на собраниях, совместных мероприятиях и т.п. [21].

В Украине заметна тенденция перехода от интуитивного управления, то есть когда мы в своей деятельности ориентируемся на интуицию, другими словами на скрытые знания, к использованию прогрессивных управленческих технологий. Для того, чтобы принимать верные управленческие решения, человек должен уметь гармонично сочетать в себе владение формализованными инструментами управления, опыта и интуицией [22, с.23-25].

Умение управлять знаниями, а значит и людьми в Украине с каждым годом становится все актуальнее. Возрастная группа от 20 до 23 лет является наибольшей по численности среди всех аналогичных, по количеству лет, демографических групп Украины. В возрастной группе 18-26 лет ( на западе такое поколение называют

поколением “Y”) на 12% больше населения, чем в аналогичной по количеству лет группе 27-35, и на 38% больше, чем в группе 9-17 летних.

Следовательно, по мере выхода на рынок труда возрастной группы 18-26 летних и укрепления своего места на нем, она будет играть важную роль в украинской экономике [23, с.25].

Можно не быть специалистом в области психологии или какой-либо другой науки, чтобы понять насколько поколение 18-26 летних отличается от предыдущих возрастных групп. Современное поколение поглощает огромное количество информации как из средств массовой печати так и из Интернета, требует свободы и самостоятельности, стремиться к знаниям. При этом для них нетипична старательность в работе и бережливость. Они хотят сразу много получать, поменьше работать, а все свое свободное время посвятить отдыху, жизненным удовольствиям ( экстремальный спорт и т.п.). Поражает тот факт, что близкая по возрасту группа людей 27-35 лет радикально отличается от поколения “Y”. Они готовы выкладываться на работе, удовлетворяя свое честолюбие, бережливы, скромны, возможности карьерного роста, мотивация деньгами и социальным пакетом создают у них чувство уверенности в завтрашнем дне. Такое разительное отличие двух сходных по возрасту поколений психологи объясняют тем, что возраст от 10 до 14 лет является основополагающим в формировании социальных ценностей человека. Для группы 27-35 летних подростковые годы были годами перестройки, кризиса и депрессии и поэтому, они зачастую вынуждены были с ранних лет начать работать, так как их родители ( в возрасте за 40) не всегда могли адаптироваться к новым потребностям рынка. В свою очередь теперешняя молодежь формируется в годы относительного экономического роста и достатка [23, с.24-28].

Таким образом, основная задача руководителя 30-летних не допустить трудоголизма и “выгорания”, которые могут уменьшить их производительность труда в будущем. Главная же задача руководителя 18-26 летних создать такие условия, при которых полученные знания и энергия будут направлены в полезное для компании русло. При этом, необходимо молодым специалистам доверять небольшие (чтобы работа не казалась скучной), но самостоятельные сферы ответственности и контролировать их выполнение; целесообразна также ротация сотрудников между подразделениями, что позволит решить проблему однообразия работы, а также внедрения программ постоянного обучения и повышения их образования. Если руководители приложат максимум усилий для создания благоприятных условий работы нового поколения, хорошо образованного и прекрасно разбирающегося в информационных технологиях, то в недалеком будущем нынешняя молодежь сторицей окупит все вложенные в нее затраты и будет достойно представлена в украинской экономике и корпоративной культуре.

#### **4. Возобновляемые источники энергии.**

Одним из серьезных факторов влияющим на развитие мировой экономики, является возрастающий спрос на природные ресурсы и проблема загрязнения окружающей среды. Мировые запасы природных ресурсов как известно ограничены. По мере роста развивающихся рынков увеличивается объем использования ими природных ресурсов. Согласно подсчетам ряда зарубежных специалистов, мировых запасов нефти осталось на 40-50 лет, газа — на 70, угля — на 300, а ядерного топлива - на 40 лет. Только в Китае спрос на медь, сталь и алюминий за последние десятилетие утроился, а мировая потребность в нефти в течение 20 лет возрастет на 50% [24, с. 16]. Следовательно, без перехода на альтернативные источники энергии или внедрения революционных

технологий, имеющих запасов природных ресурсов надолго не хватит. Кроме того, нехватка воды станет основной преградой развития многих государств, а состояние атмосферы уже сейчас требует принятия радикальных решений по ее защите.

Возобновляемые источники энергии способны не только улучшить мировой энергобаланс, но и ее экологию. Проблемам использования возобновляемых источников энергии в Украине уделяется мало внимания, а тем более финансирования. Сдерживающим фактором выступают более низкие, чем в Европе, цены на тепло и электроэнергию и менее жесткие экологические требования. Кроме того, для ряда технологий использования ВИЭ (например, производство биогаза из сточных вод, отходов животноводства и птицеводства, утилизация метана с полигонов, твердых бытовых отходов) главный эффект обеспечивается экологическими факторами, а не производством топливно-энергетических ресурсов.

По статистике Минтопэнерго, в Украине использование ВИЭ составляет незначительную долю в общем энергоснабжении – около 3% (включая большую гидроэнергетику), хотя энергетический потенциал ВИЭ достаточно высок. Основными направлениями развития ВИЭ являются: использование энергии ветра и гидроэнергии для производства электроэнергии; солнечной и геотермальной энергии — для производства тепла; утилизация отходов биомассы, твердых бытовых отходов — путем сжигания или получения биогаза для производства тепла и электроэнергии; использование биогаза в качестве моторного топлива [25, с. 41]. В разных странах сырьем для биодизеля являются различные растения. В Европе — рапс, в США — соя, в Индонезии, на Филиппинах, в Малайзии — плоды пальмы, в Бразилии — бобы Кастора и др.

В Евросоюзе производство биодизеля было начато в 1992 году. Сейчас в странах ЕС построено более 40 заводов. Себестоимость биологического топлива пока вдвое выше, чем обычного. Поэтому страны-члены ЕС стараются стимулировать производство и потребление биотоплива введением налоговых льгот [26]. Одна из директив ЕС определяет минимальный уровень биотоплива, который должен содержаться в минеральных топливах: к концу 2005 — 2%, а к 2010 — 5,75%. Именно принятые Евросоюзом законодательные акты относительно добровольно-принудительного использования биодизеля на основе масличных культур привело к производству рапса в Украине. Пока Украина занимает 11-е место по производству рапса в мире. Однако выращивание и переработка рапса является наиболее перспективным направлением развития аграрного бизнеса. Рост мировых цен на минеральное топливо обеспечивают рапсовую индустрию обширными рынками сбыта [27, с.46-48].

По имеющимся оценкам, потенциал возобновляемых источников энергии Украины составляет 73 млн.т условного топлива (в перерасчете на газ цифра составляет 62,7 млрд.куб.м). Из них энергетический потенциал биомассы и торфа оценивается в 24,2 млн.т условного топлива в год (что эквивалентно 20,8 млрд.куб. м природного газа). При производстве тепловой энергии из биомассы в большинстве случаев происходит прямое замещение потребления природного газа (на 100%), а при производстве электроэнергии из ВИЭ замещается лишь 17% потребления природного газа, поскольку только около 17% электроэнергии вырабатывается за счет его сжигания. Технологии утилизации биомассы в Украине находятся пока на начальном этапе развития, но обладают хорошими перспективами для коммерциализации, особенно на фоне увеличения стоимости природного газа [25, с. 41-44].

На сегодняшний день, энергетика становится существенным фактором международных отношений, а возобновляемая энергетика и энергоэффективность —



аргументами, которые влияют на формирование базы международного сотрудничества. В промышленно развитых странах накоплен значительный опыт государственного регулирования развития возобновляемой энергии, энергоэффективности и ресурсосбережения. Согласно утвержденной ЕС программы развития ВИЭ — White Paper — предполагается повысить долю ВИЭ в общем энергопотреблении до 12% в 2010 г.[28]. В США финансирование возобновляемой энергетики и энергоэффективности из федерального бюджета сопоставимо с расходами на атомную энергетику и обращение с радиоактивными отходами [29].

Таким образом, с учетом растущих ресурсных и экологических ограничений в ближайшей перспективе большую часть прироста потребностей в топливе и энергии необходимо будет обеспечивать за счет мероприятий по энергосбережению и изменению структуры производства и потребления энергоресурсов.

В Украине, имеющей огромный потенциал практически всех видов возобновляемых источников энергии, переход к крупномасштабному промышленному использованию энергии солнца, ветра, бионергетических отходов, тепла земли и гидроэнергетических ресурсов возможен при условии выработки соответствующей государственной концепции, мер государственной и общественной поддержки, а также совершенствования законодательного обеспечения. Наряду с сокращением потребления невозобновляемых топливно-энергетических ресурсов и снижением экологической нагрузки стратегической целью использования возобновляемых источников энергии и местных видов топлива является обеспечение устойчивого тепло- и электроснабжения населения.

Таким образом, макроэкономические факторы, социальные, ресурсные и экологические проблемы, новые направления развития бизнеса и промышленности радикально изменяют основы глобальной экономики в ближайшие годы.

В нынешних условиях глобализации изменениям подвергается все, даже действующие экономические законы. Закон ценообразования для высокотехнологичных товаров на сегодняшний день не работает, т.к. при повышении качества услуги или товара стоимость не увеличивается, а даже уменьшается. Например, стоимость копии документа на лазерном принтере такая же, как и на струйном; услуги мобильной связи становятся качественнее, а тарифы снижаются [30].

Новые условия порождают и новые способы ведения бизнеса. Крупные компании становятся сверхгигантскими, чтобы сохранить лидерство в глобальной экономике. Вместе с тем, возросшая сложность ведения бизнеса в глобальных корпорациях способствует развитию нового направления в менеджменте — управления спросом. Главной задачей менеджера по планированию спроса является обеспечение своих компаний прогнозами, которые базировались бы на потребительском спросе, обеспечивали не только высокую точность планов, но также прозрачность, структурность и последовательность планирования инвестиций в продаваемый продукт, их рациональность и определенность в сроках возврата.

Наконец, главным источником выживания в современном мире в условиях глобализации является получения инноваций. Согласно теории длинных волн Николая Кондратьева, через 15-20 лет должна произойти очередная смена доминирующих технологий [31]. Новому технологическому подъему будет предшествовать структурная перестройка, поэтому дальнейшее развитие будет определяться уже новыми условиями, новыми странами — лидерами.

Для того, чтобы в новых условиях, Украина могла реализовать себя как полноправный субъект мирового сообщества, необходимо совершенствование финансовой и организационно-технической инфраструктуры украинской экономики, а

также проведение взвешенной государственной информационной политики. Реализация этих мер требует значительных затрат ресурсов и при неблагоприятном стечении обстоятельств может негативно сказаться на состоянии украинской экономики. Поэтому при разработке системы мер по углублению интеграции Украины в мировую валютно-финансовую систему необходимо учитывать весь комплекс средне- и долгосрочных приоритетов экономического развития Украины и координировать их с другими сегментами государственной экономической политики.

## РЕЗЮМЕ

Метою написання даної статті є розгляд найбільш значимих, на думку автора, тенденцій глобалізації світової економіки, а саме: інновації, інвестиції, управління знаннями, поновлювані джерела енергії.

## SUMMARY

The purpose of writing of this article is consideration of the most significant, in opinion of the author, of tendencies of globalization of world economy, namely: innovations, investments, management of knowledge, renewed energy sources.

## СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Лубчук И. Инновообщинный уклад // Компаньон. - 2005. - №43.
2. Цыпин И.С., Веснин В.Р. Мировая экономика. М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2007. - 248с.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: ЭКСМО, 2007. - 864 с.
4. Крумпак Г. Заклинатели идей // Компаньон. - 2006. - №44.
5. Мельник Д. Новая эпоха передела мира // Компаньон. - 2005. - №43.
6. Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: ВладДар, 1993. - 286с.
7. Опанасенко В. Лебединая песня аналогового формата // <http://smi.liga.net/articles>
8. Ситнина В. Завтра будет хуже, чем вчера // Время новостей. - 2007. - №92.
9. Шишкин Н., Губарь Е. ВВП больше некуда расти. // Коммерсант. - 2007.- №86.
10. Снежко Е. Баланс нарушен // Инвест газета. - 2008. - №1-2.
11. Коваленко В. Инвестиционный прогноз 2008. Приток замедлится. // Компаньон. - 2008.- №4.
12. Жирош Т. Союз нерушимый // Инвест газета. - 2008. - №1-2.
13. Жирош Т., Шамота М. Денежная нужда // Инвест газета. - 2008. - №1-2.
14. Инвестиционный прогноз 2008. Финансовые услуги. // Компаньон. - 2008.- №4.
15. Карпенко Д. Оффшорные приоритеты нового времени // Компаньон. - 2006.- №20.
16. Зиничев Ю., Миронов С. Выбор миссии компании. Точка отсчета. // Office. - 2004. - №12.
17. Вдович П. Украинская няня для иностранного инвестора // Компаньон. - 2005.- №40.
18. Кузин А. Как выбрать управляющую компанию // Финанс. - 2005. - №35
19. Лавриненко И. Тайное в формате явного. // Компаньон. - 2005.- №40.
20. Шпак Н. Факторы управления знаниями. // Менеджмент сегодня. - 2004. - №1,2.
21. Гапоненко А.Л. Управление знаниями. – М.: ИПК госслужбы, 2001. – 52 с.
22. Андреева Т. Разделяй и властвуй? // Office. - 2005. - №6.
23. Вышинский Г. Как ими управлять? // Компаньон. - 2007.- №41.
24. Конеченков А., Лубчук И. Мир после нефти // Компаньон. - 2005.- №29-30.
25. Конеченков А., Лубчук И. Эксплуатация закона сохранения энергии. // Компаньон. - 2006.- №6.

26. Познизовкина Е.В. Возобновляемые источники энергии: возобновлять или выжидать?// <http://www.uran.ru/gazetanu/2005/04/nu08>.
27. Наливка С. Как вырастить топливо // Компаньон.- 2006.- №6.
28. Микш К. Обновляемые энергии в Западной Европе // Альтернативная энергетика. - 2007. - №1.
29. Гарман Д. К. Возобновляемые источники энергии и новые технологии // Электронный журнал Государственного Департамента США – 2004. - т.9 №2.
30. Мельник Д. Гештальт - Переключение века //http://www.companion.ua
31. Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической статики и динамики. М., 1991. Гл.9

*Надійшла до редакції 05.10.2007 року*

УДК 656.009

## ЦЕНА НА ЗАПУСК РАКЕТОНОСИТЕЛЯ, КАК ОДИН ИЗ ЦЕНТРАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

*Чёрная О.А., Днепропетровский национальный университет, г.Днепропетровск*

**I. Введение.** Сложившийся к настоящему времени международный космический рынок составляют транспортные средства (РН, РБ и их элементы) и полезные нагрузки, включая КА, запуски которых осуществляются на коммерческой основе.

Выходя на рынок космических услуг, важно осмыслить опыт потенциальных конкурентов. При этом необходимо иметь в виду, что одним из факторов, определяющих успех или неудачу развития рынка космических систем в целом, а также конкурентоспособность участников борьбы за него, является цена предоставляемых услуг, которая во многом зависит от того, насколько стабильно выделение достаточных ассигнований из государственного бюджета на научные исследования и разработку ракетно-космической техники, капитальное строительство, управление программами, содержание персонала и сооружений наземной космической инфраструктуры и экспериментальной базы, разнообразные косвенные расходы.

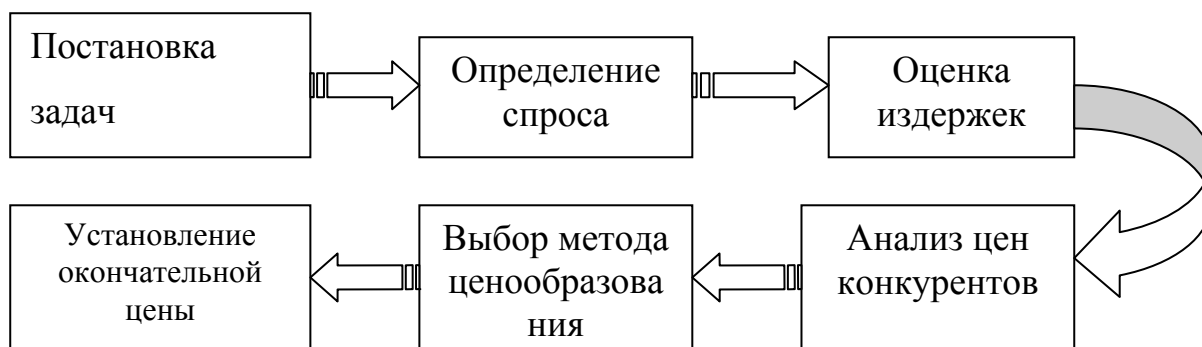
Нигде в мире – ни в США, ни в европейских странах, ни в Японии – космическая отрасль не является самокупаемой, основное финансирование (80-85%) идёт из бюджета [1].

Отрицательное воздействие на финансово-хозяйственное состояние предприятий и организаций, занятых выполнением наукоёмких НИОКР и длительным (в несколько лет) циклом производства ракетно-космической техники, оказывает несвоевременное и ограниченное выделение средств. В связи с этим возникает необходимость для сохранения отрасли искать новые пути её развития, а именно интегрироваться в структуру мирового космического рынка.

**II. Постановка задачи.** Политика цен – важнейший составной элемент общей хозяйственной политики предприятия в условиях рынка. Поэтому она должна быть тесно увязана с общими целями деятельности предприятия и адекватно отражать их. Политика цен, проводимая предприятием, во многом определяет его экономическое положение, общее представление о нём покупателей, взаимоотношения с ними,

рентабельность производства, финансовое положение, а под час – структуру фирмы и специфические особенности её функционирования. В конечном итоге от неё зависит жизнеспособность предприятия и его устойчивость в конкурентной борьбе. В связи с этим возникает необходимость обоснования контрактной цены, в чём и заключается актуальность настоящей работы.

**III. Результаты.** Ценовая политика включает разработку и реализацию стратегии фирмы в области цен. Разработка ценовой стратегии фирмы осуществляется под влиянием потребителей, государственных ограничений, участников каналов распределения, конкурентов, издержек производства и прочих факторов маркетинговой окружающей среды. Определение цены осуществляется по схеме, представленной на рис. 1:



*Рис.1. Методика расчёта исходной цены*

Прежде всего предстоит решить каких именно целей она стремиться достичь. В настоящее время РКП Украины находится в тяжёлом состоянии: низкие финансовые возможности, избыточность и изношенность производственного аппарата, отток и старение высококвалифицированных кадров.

Динамика деятельности отрасли в большей степени обусловлена макроэкономической конъюнктурой внутри страны и за её пределами – на мировых сырьевых рынках и на мировом рынке космических средств и услуг. Первый фактор определяет деловую активность украинской экономики, зависящей от уровня цен на сырьевые ресурсы, что сказывается на наполнении государственного бюджета, расходная часть которого затем идёт на финансирование госзаказа, в частности исследований и разработок РКП. Другим фактором, имеющим определяющее значение для работы отрасли, является ситуация на рынке коммерческих запусков, которая ухудшилась. Пусковые услуги связаны с полезными нагрузками (ПН), свыше 80% которых производят США, обладающие собственными средствами выведения. Новые разработки ракет-носителей космического назначения ведутся США, Китаем, Японией, Израилем, западно-европейским концерном «Арианспейс». Украина долго и настойчиво боролась за увеличение своей доли в квотах на запуски. Когда она этого добилась, оказалось, что очередь на запуски исчезла.

Сейчас большинство провайдеров пусковых услуг планирует уменьшить стоимости своих пусковых услуг по причине сильной конкуренции со стороны новых ракет-носителей, планированных к выходу на космический рынок после 2007 года. Про свое стремление выйти на рынок заявляют провайдеры индийских, китайских, японских носителей, которые значительно уменьшают свои удельные стоимостные характеристики (они претендуют на часть рынка Азиатско-тихоокеанского региона, предлагая услугу под ключ – изготовления КА и вывод его на орбиту, тем самым еще

больше ограничивая рынок). В таблице 1 представленные данные о планируемых изменениях в стоимости пусковых услуг, которые предоставляются их провайдерами.

**Таблица 1.**

**Данные о планируемых изменениях в стоимости пусковых услуг, которые предоставляются их провайдерами [2].**

№	Ракета-Носитель	Масса ПН, которую выводят на ПГСО, т	Удельная стоимость вывода, тыс.\$/кг	Стоимость пуска, млн. \$	Планируемая стоимость пуска, млн. \$
1.	Союз-Фрегат	1,35	30	40	36
2.	Delta-2 (7925)	1,9	27	50	35
3.	Delta-4M+	5,7	20	115	96
4.	CZ-3A	2,7	20,5	55	50
5.	Ariane-5G	6,8	21	140	100
6.	H-2A/2024	5	14,6	73	37
7.	GSLV MK1	1,9	18,2	35	32
8.	Atlas-5	4,95	16,2	80	68
10.	Союз-СТ	3	15	44	40
11.	GSLV MK2	2,6	15,4	40	35
12.	Протон-М	5,5	12,7	70	50
13.	Зенит-3SL	6	12	70	56
14.	Зенит-3SLБ	3,9	10	40	35

В таком случае, когда на рынке слишком много производителей и царит острая конкуренция – обеспечение выживаемости становится основной целью фирмы. Чтобы обеспечить работу предприятий и сбыт своих услуг, предприятия вынуждены устанавливать низкие цены в надежде на благожелательную ответную реакцию потребителей.

Следующим этапом является определение спроса на пусковые услуги и услуги отрасли.

Цена, которую будет платить потребитель за оказание услуги по запуску, является по существу одним из центральных факторов конкурентоспособности, определяющим спрос (С), который означает потребность (П), подкрепленную покупательской способностью, т.е. деньгами (Д):

$$C = П * Д$$

Если есть потребность, но нет нужного количества денег - нет спроса. И наоборот.

С позиции характера причины спроса весь рынок клиентов может быть разбит на два сегмента. Первый образуют потребители на государственном уровне. В настоящее время на космическом рынке четко наметилась тенденция, когда многие страны хотят иметь собственные спутники. Вопрос "быть спутнику или нет?" приобретает характер национального престижа, за которым стоит государство. Для этого сегмента спрос является неэластичным (слабо зависит от цены на услугу), поскольку соображения престижа оказываются, как правило, доминирующими над экономическими. Государство найдет средства всегда и будет расплачиваться деньгами налогоплательщиков. Данный сегмент образуют страны Латинской Америки, Восточной Европы, арабского мира, Юго-восточной Азии. Суммарная емкость его имеет величину порядка несколько млрд.долл.

Второй сегмент составляют частные фирмы, многие из которых достаточно малы и часто бывают стеснены в средствах. Их спрос является эластичным и оказывается очень чувствительным к стоимости услуги по запуску. Владельцы спутников ориентируются на самые дешевые, но столь же надежные запуски.

За последние 15 лет было запущено 86 украинских ракетносителей, с помощью которых было выведено на космическую орбиту более 200 аппаратов. (рис. 2, 3, 4).

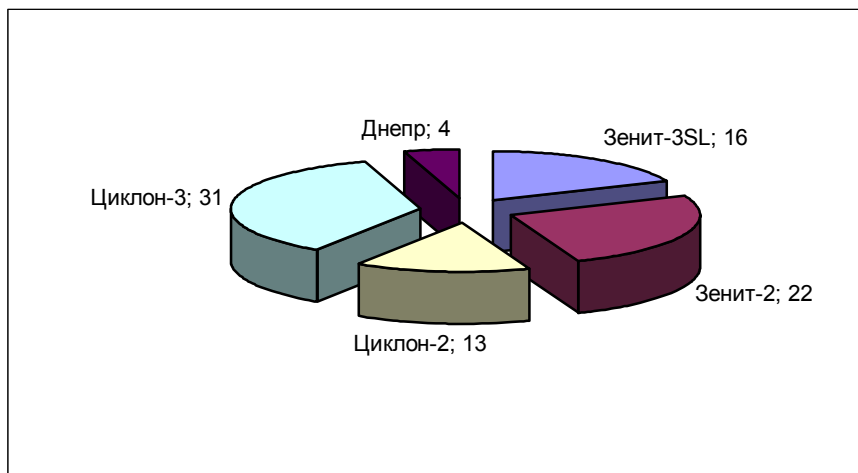


Рис. 2. Статистика пусков українських РН [2]

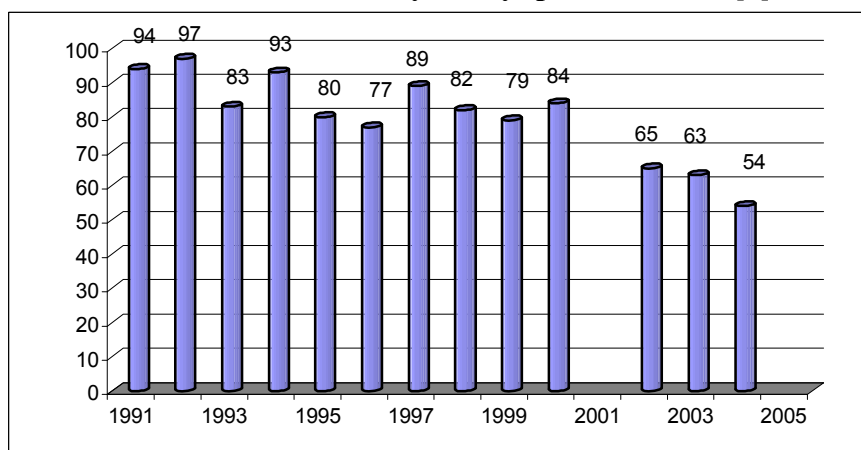


Рис. 3. Всього запусків в світі

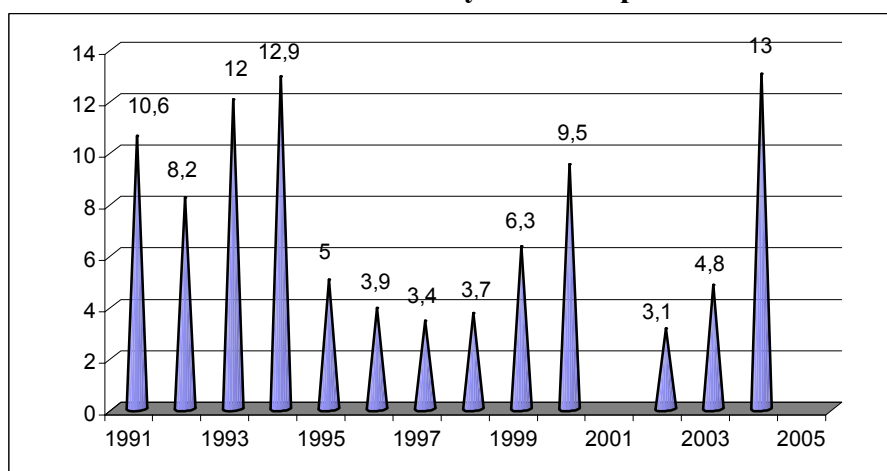


Рис.4. Процентне співвідношення українських запусків від всіх світових запусків [2]

С 12 космодромов мира в космос стартовали ракето-носители, произведённые в семи странах. Страны-разработчики распределились по количеству запущенных в космос ракет-носителей собственного производства таким образом:

- первое место – Российская Федерация – 25 пусков;
- второе место – Соединённые Штаты Америки – 12 пусков;
- третье место – Франция, Китай и Украина – по 5 пусков;
- четвёртое место – Япония – 2 пуска;
- пятое место – Индия – 1 пуск [2].

Исходя из вышеперечисленных данных на международном космическом рынке сложилась следующая ситуация:

- 1) наблюдается острая конкуренция;
- 2) потребители сразу замечают повышение цен на услуги космической отрасли;
- 3) потребители пытаются искать более дешёвые услуги;
- 4) потребители не считают, что повышенная цена оправдана естественным ростом инфляции;
- 5) не наблюдается высокой степени уверенности, что повышенная цена оправдывается повышением качества товара или услуги.

Таким образом ценовой спрос потребителей на мировом рынке космических услуг является эластичным.

3) Спрос, как правило, определяет максимальную цену, которую фирма может запросить за свой товар. Ну а минимальная цена определяется издержками фирмы.

Издержки производства – это, по определению, все затраты фирмы, связанные с производством и сбытом продукции. Установление цены на продукцию всегда ориентировано на уровень, динамику и структуру издержек и преследует цель получения прибыли за счёт превышения цены над издержками, поэтому всегда нужно стремиться к их снижению.

Структура издержек фирмы при реализации контракта на пусковые услуги ( в относительных величинах) показана на рис. 5. [2].

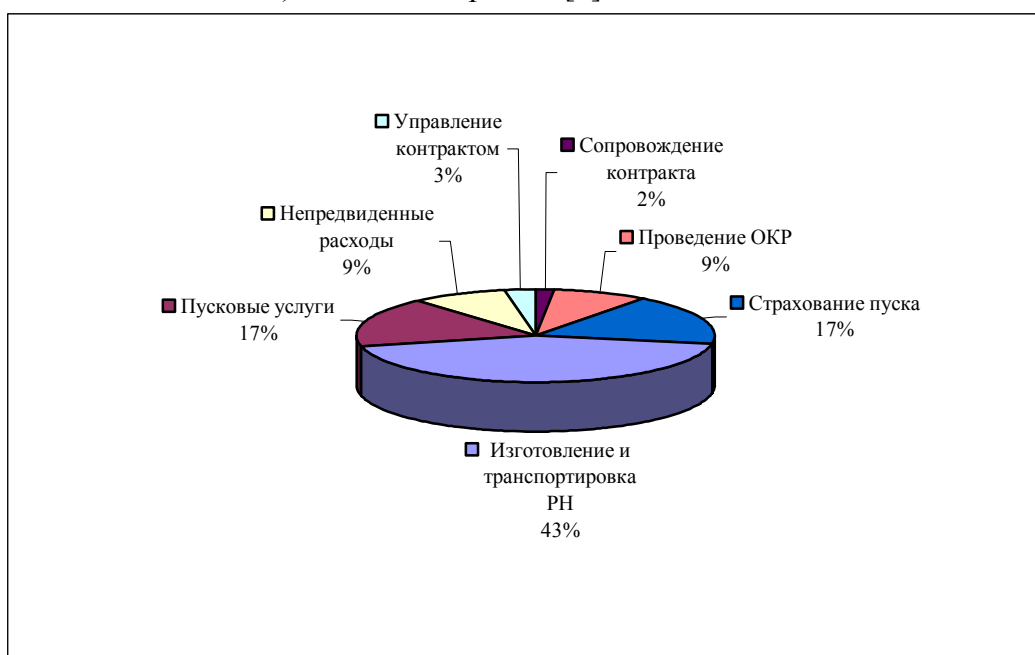


Рис. 5. Структура издержек при выполнении контракта на запуск КА [2].

Отметим, что, или придётся искать дополнительные возможности снижения издержек, то наиболее перспективные составляющие в этом плане – ОКР и страхование.

При проведении ОКР можно надеяться «выкрутиться» за счёт научно-технического задела, многолетнего опыта, высококвалифицированных специалистов и т.д.; при заключении страхового договора размер страховой премии может быть снижен за счёт тщательного анализа рисков и выбора оптимальной программы страхования.

Снижение издержек, однако, имеет свои пределы, продиктованные двумя основными причинами.

Во-первых, назначение цены на уровне издержек в случае поставки РН и осуществления запуска КА является рискованным шагом потому, что только цикл изготовления РН составляет 18-20 месяцев, а контракт, как правило, подписывается за 2,5-3 года до пуска. При этом большинство заказчиков настаивает на фиксации цены запуска. В условиях высоких темпов инфляции и стремительного роста цен на материалы, энергоносители, комплектующие – это может привести к ситуации, когда издержки превысят цену контракта.

Во-вторых, правительство США, защищая свои фирмы-изготовители РН, проводят активную и жёсткую антидемпинговую политику и во все межправительственные и межгосударственные соглашения вводят пункт, определяющий минимальный уровень цен, по которым могут производиться запуски КА в рамках космических проектов. Например, для России – этот уровень не может быть ниже среднемирового более, чем на 7,5%; для Китая – на 15% и т.д. [3].

На этапе анализа цен конкурентов необходимо провести оценку тарифов на запуски коммерческих ракет известных к настоящему времени фирм-производителей (табл.2).

Таблица 2.

Тарифы на запуски коммерческих ракет [2]

Носитель	Низкая орбита кг	Переходная орбита, кг	Геостационарная орбита, кг	Цена млн. \$
Ariane 44L	9600	7700	4200	115
Atlas IIAS	8390	6805	3490	115
Delta 7925	5045	3830	1820	50
H-2	10500	6600	4000	160
LLV-2	1985	1490	593	22
Long March	9200	н/д	3370	40
Протон – 1 Д	20000	н/д	2600	65
Titan IV/SRM	17,700	14,100	6,350	360
Зенит	13,740	11,380	4300	65
Conestoga 1620	1980	н/д	960	18
Shavit	н/д	160	н/д	22

Основопологающим при сопоставлении носителей по стоимостному фактору является общепринятый на космическом рынке такой показатель, как стоимость вывода на орбиту 1 кг полезной нагрузки ( $C_1$  кг). При всей внешней простоте этот показатель имеет три нюанса, которые состоят в следующем.



Поскольку сопоставлению должны подлежать носители, которые выполняют одинаковую задачу, то он имеет несколько значений, определяемых характеристиками орбиты. В связи с этим следует различать:

$(C_1 \text{ кг}) \min$  – стоимость доставки 1 кг груза на НОО

$(C_1 \text{ кг}) \max$  – стоимость доставки 1 кг груза на ГСО

Остальные значения  $C_1 \text{ кг}$  будут находиться в середине диапазона между этими двумя предельными.

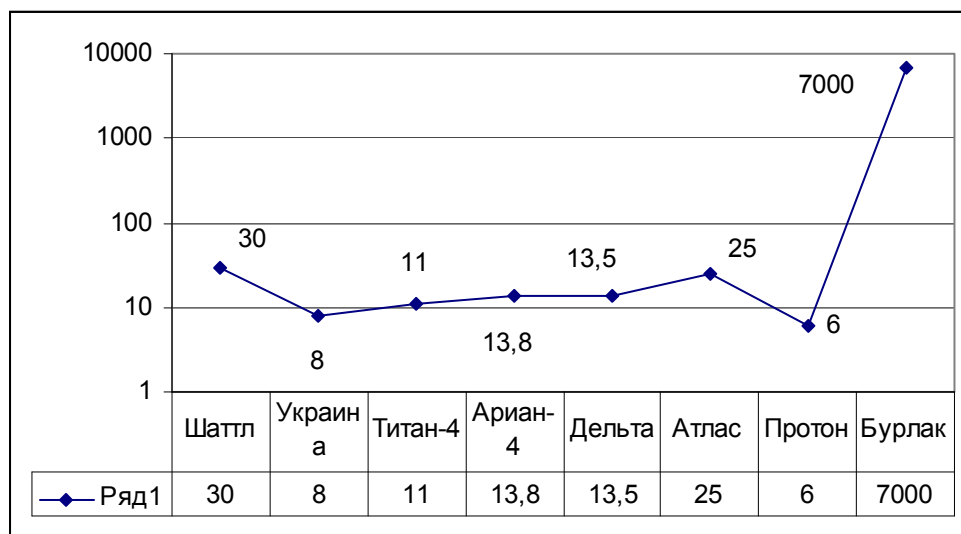
С другой стороны, само понятие стоимости имеет два толкования, а именно:

- себестоимость вывода 1 кг груза в которую входит стоимость ракеты и всех операций в связи с ее пуском;

- отпускная стоимость, означающая цену, которую платит заказчик. Она выше себестоимости на величину прибыли, получаемой фирмой, осуществляющей запуск, налога и суммы страховки на случай аварийного пуска.

Неучет названных особенностей  $C_1 \text{ кг}$  может привести к путанице при оговаривании условий заключения сделки и недоразумениям при выполнении контракта.

Третьей, и пожалуй главной особенностью величины  $C_1 \text{ кг}$  является то, что ее следует рассматривать как некоторый ориентировочный параметр, который на этапе выбора заказчиком носителя служит критерием оценки уровня стоимости будущей услуги по запуску груза. На рис. 6 приведено сопоставление предлагаемых на коммерческом рынке ракет-носителей по стоимостному фактору для НОО [4,5,6,7].



**Рис. 6. Стоимость вывода на НОО 1 кг полезной нагрузки [8]**

Этот рисунок означает, что чем мощнее (крупнее) ракета, тем дешевле обходится осуществляемый с ее помощью запуск каждого килограмма полезного груза на орбиту при условии полной загрузки. Это условие, являясь нормативным при определении величины  $C_1 \text{ кг}$ , приводит к тому, что последнюю, в применении к практике коммерческой сделки, следует рассматривать лишь как базисную при заключении контракта.

Действительно, выбирая ракету, клиент в первую очередь ориентируется на соответствие массы и габаритов груза ее возможностям. При этом, очевидно, запуск может состояться при условии

$$M_{г} \leq M_{пг}$$

где  $M_{г}$ - масса груза, который требуется запустить,

$M_{пг}$  - предельно возможная масса полезной нагрузки ракеты для соответствующей орбиты.

Случай равенства в этом выражении является идеальным как для заказчика так и продавца. Его можно представить только теоретически и расценивать как счастливое совпадение. На практике всегда имеет место  $M_{г} \leq M_{пг}$  в связи с чем возникает вопрос: если заказчик оплачивает услугу по отпускной цене запуска одного килограмма груза, то кто оплатит стоимость разницы в массе ( $M_{пг} - M_{г}$ )? Естественно не продавец, который пытается извлечь максимальную финансовую выгоду из запуска. В этой ситуации возможны два варианта решения вопроса.

Первый - указанную разницу оплачивает заказчик.

Второй - заказчик ожидает, когда у фирмы-производителя появится возможность совместить запуск его объекта с другим (другими), чтобы максимально использовать грузоподъемность ракеты.

Оба варианта связаны с неудобствами для заказчика. Первый очевиден и означает дополнительные финансовые расходы. Второй вроде бы предполагает отсутствие таковых в явном виде. Однако, в этом случае условия запуска груза клиента оказываются связанными с условиями запуска "попутных" объектов. В результате вероятность успеха решения задачи снижается, что может обернуться для него значительными потерями.

При выборе метода ценообразования и установлении окончательной цены многие фирмы при заключении контракта, из соображений надежности, предпочитают полностью оплатить стоимость запуска, хотя практика запуска нескольких объектов одной ракетой-носителем довольно распространена на коммерческом рынке. Поэтому наряду с  $C_1$  кг на рынке существует другой стоимостный показатель - "тариф на запуск". Он означает сумму стоимостей пуска ракеты (с учетом прибыли) и набора предоставляемых услуг. В зависимости от этого набора он может изменяться в определенных пределах. Кроме этого, средняя его величина и диапазон тарифной сетки не являются постоянными, а определяются стратегией и тактикой фирмы, что относится уже к особенностям ценовой политики.

**IV. Выводы.** Формирование цены и ценовая политика – одна из сложнейших задач маркетинга, второй по значимости (после товара или услуги) его элемент. Ценовая политика – это одна из форм реализации маркетинговой стратегии, предназначенная для управления ценой пусковых услуг с целью достижения сформулированных стратегией задач. Другими словами, ценовая политика заключается в том, чтобы устанавливать на свои услуги такие цены и так их изменять в зависимости от ситуации на рынке, чтобы решить поставленные задачи: овладеть определённой долей рынка, получить намеченную массу прибыли, осуществить запланированный объём продаж.

## РЕЗЮМЕ

В статті розглядається ціна на запуск ракетносія, як один із центральних факторів міжнародної конкурентоздатності

## SUMMARY

The article is devoted to the issues of the carrier rocket as a key factor of international competitiveness.

## СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Кузнецов М.И. Наукоград: интеллектуальный потенциал и инновационный ресурс

- развития России / Устойчивое развитие. Наука и практика, № 2, 2004г.  
2. [www.nkau.gov.ua](http://www.nkau.gov.ua).  
3. В. Колюбакин «Как запустить Ваш спутник в космос»/ журнал ТЕЛЕ-Спутник № 7(9), июль 1996.  
4. А. Мазин. По спирали в космос / Красная звезда 21 октября 2004г., № 198.  
5. Спутниковые новости / Теле-Спутник № 6 (56) июнь 2000г.  
6. А. Красников. Проект ракеты-носителя Бурлак / Еженедельник авиационной и космической технологии, лето, 1995г.  
7. В. Мейлищев. Космос отдыхает / Спецназ России № 10 (85) октябрь 2003 г.  
8. <http://www.yuzhnoye.com/>

*Надійшла до редакції 05.10.2007 року*

УДК 339.13: 663.8

## **МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВ З ВИРОБНИЦТВА БЕЗАЛКОГОЛЬНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ІНОЗЕМНІ РИНКИ**

*Черних О.Г.*, аспірант Донецького державного університету управління

Розвиток сучасної цивілізації на порозі ХХІ ст. йде під знаком посилення всесвітнього характеру багатьох важливих процесів і явищ. Зростання ролі світової політики і міжнародних відносин, взаємозв'язок і масштабність світових процесів в економічному, політичному, соціальному і культурному житті, сприяє посиленню інтернаціоналізації багатьох виробничих та інших процесів.

Конкурентоспроможність в найбільш загальному вигляді може бути визначена як здатність підприємства, галузі, економіки в цілому до інновацій та нововведень, включаючи ефективне використання наявних ресурсів. Вирішення проблеми досягнення конкурентоспроможності економіки, галузі та підприємства безпосередньо пов'язане з виявленням визначаючих її чинників, що може охопити картину сфер можливого регулювання цими процесами та інструменти управління міжнародною конкурентоспроможністю. В зв'язку з великим інтересом до цієї проблеми, у вітчизняній та закордонній літературі є різноманітні підходи до аналізу факторів конкурентоспроможності та їх класифікації. Значний внесок в теоретичні та практичні розробки з проблем конкурентоспроможності та її чинників здійснили закордонні вчені М.Портер, П. Друкер, Д. Секстон, Ф. Саймон, Г.Л. Азоев, Р.А. Фатхутдінов, А.Ю. Юданов та інші.

Світова економічна наука досліджує ці проблеми в умовах розвинутої ринкової економіки, в якій уже створився економічний уклад – економіка знань. Але, незважаючи на те, що в Україні лише формуються умови для міжнародної конкурентоспроможності, теоретико-методологічні проблеми її показників, чинників, напрямків і програм підвищення знайшли своє відображення в працях багатьох українських економістів. Серед них слід відзначити роботи Губського Б., Козака Ю.Г., Лук'яненка Д., Макогона Ю.В., Осипова В.М., Соколенка С.І та інші.[1]

Метою даної статті є розробка концепції загального представлення про структуру і закономірності динаміки ринку безалкогольної продукції, обґрунтуванні

необхідності і можливостей конкретної фірми, що є на ринку, для більш ефективної адаптації її виробництва, технологій і структури, а також виведеної на ринок продукції або послуг до попиту і вимог кінцевого споживача.

Задачі статті впливають з функцій маркетингових досліджень, що безпосередньо пов'язані з процесом прийняття рішень.

Загальна функція маркетингових досліджень складається у виключенні у всій маркетинговій діяльності неточних оцінок, ризику і непродуктивних витрат праці і часу. Основні задачі статті формуються відповідно до загальних функцій маркетингового дослідження:

інформаційне забезпечення роботи управлінського апарата фірми;

своєчасна оцінка наявних комерційних шансів і ризиків;

сприяння на кожній фазі пошуку управлінських рішень об'єктивності і показності ділової ситуації, що створилася.

Досвід США, Японії, Германії, Південної Кореї та ряду інших країн доводить, що забезпечення прогресу у галузі якості шляхом застосування ефективних систем управління якістю є одним з основних важелів, за допомогою яких їм вдалося вгамувати кризу в економіці та зайняти стійкі позиції на світовому ринку. Найбільшого успіху досягали країни, де вирішення проблеми якості ставало національною ідеєю, де створювались системи навчання робітників всіх категорій, від яких залежало забезпечення якості продукції та послуг. Якість на 90% визначається вихованням свідомості та на 10% знаннями. Навчання, маючи важливий корисний ефект, змінює особисте відношення людини до роботи. Удосконалення якості повинно означати радикальну перебудову свідомості людей та постійну мобілізацію зусиль на всіх рівнях організації (підприємства, фірми) на пошук нових шляхів до безперервного підвищення якості продукції. Високий рівень якості продукції означає прискорення НТП, підвищення ефективності суспільного виробництва, могутність і процвітання. Тому пріоритетом держави є проведення політики спрямованої на підвищення та підтримку високої якості виробленої продукції. Для підприємства, в умовах становлення ринкової економіки, постійний випуск якісної продукції означає дуже багато. Насамперед, це формування іміджу підприємства. Імідж високого рівня - це популярність, стійке позитивне відношення покупців до фірми, її товарів, послуг та атрибутів фірмового стилю - товарного знаку, засобу реклами, тощо. В умовах ринку та конкуренції, якщо фірма має товар високої якості, що користується стійким попитом, вона має усе, і навпаки.

Ринок безалкогольної продукції поступово зростає, причому досить значно як для самих виробників, так і для продавців цієї продукції. Оператори в Західній Європі відзначили обсяг ринку у 2005р. понад 93,9 млрд. л., у Східній Європі приріст склав 8% й обсяг ринку досяг у натуральному вираженні 36,9 млрд. л. у порівнянні з 2004 р. В Україні за останні п'ять років, як затверджує ДПАУ, обсягу ринку безалкогольних напоїв збільшився в 2 рази: з 1,2 млрд. л. у 2000р. до 3,0 млрд. л. у 2005 р. При цьому спостерігався значний приріст у грошовому вираженні, що більш за все пов'язане з інфляцією і зі збільшенням відпускної ціни на напої багатьох виробників. [2]

На тлі загального успіху безалкогольних брендів помітні і провали конкретних її виробників. Згадуючи найгучніші невдачі, незалежні експерти найчастіше говорили про компанії „Оболонь” і „Олімп” з їх коктейлями пиво „Оболонь з вишнею” та „Оболонь з лимоном” й „Вода № 925” з присмаком мандарину або яблука відповідно. Навіть масштабна рекламна кампанія не переконала потенційних споживачів пива „Оболонь з вишнею” та „Оболонь з лимоном”, що канула в ринкову безодню. Не досяг успіху у 2005 році і торгівельна марка „Вода № 925” з присмаком мандарину або

яблука корпорації „Олімп”, яка у будівництво нового заводу в м. Харків, де поки випускається тільки безалкогольна продукція, вклала 18 млн. дол. США. [2]

Виробники безалкогольної продукції явно переоцінили свій сегмент ринку, не врахували зростання виробництва напоїв з вмістом соку і вітамінів, прямих конкурентів безалкогольних сумішей. Проте вони явно недооцінили самого споживача. Безалкогольні коктейлі привернули увагу народу своєю новизною, однак, споживчі властивості не було враховано, тому і ніколи ажіотажний попит згас. Не продуманою була і стратегія просування і реалізації продукту. Деякі спробували позиціонувати свій продукт у дорогому сегменті, що для апріорі демократичного напою категорично протипоказано.

Нові оператори навряд чи ризикнуть виходити на ринок, що з аналогічними інноваційними торгівельними марками. Витрати на просування нових брендів будуть зростати. Для входу на ринок нової марки сьогодні необхідно близько 3 млн. дол. США. І з кожним роком ця цифра буде збільшуватися. [3]

Очікуваний вступ України до СОТ передбачає вихід української промисловості у відкритий світовий торгівельно-економічний простір, де їй доведеться змагатись за ринки збуту поруч з компаніями – "майстрами спорту" і навіть "чемпіонами" Європи і світу. У цій боротьбі немає різниці, чи мова йтиме про завоювання зовнішніх ринків, чи про утримання внутрішнього ринку. Адже всі кордони країн – членів СОТ поміж собою стануть практично відкритими у обидва боки. А згідно з принципом сполучених посудин при відкритому руху товарів та послуг в обидва боки вони будуть пересуватися у той бік, де нижчий рівень культури якості. При цьому стане значно складніше забезпечувати конкурентоспроможність вітчизняних підприємств на внутрішньому ринку за рахунок використання митно-тарифних механізмів та засобів технічного регулювання, можливості яких щодо обмеження імпорту в Україну безпечної з точки зору міжнародних вимог, продукції будуть істотно зменшені. За таких обставин, щоб витримати боротьбу за споживача з досвідченими зарубіжними компаніями, українські підприємства повинні не тільки знати міжнародні вимоги до якості, але і вміти їх перевищувати.[4]

Стандартизація та сертифікація – загальноприйняті у світі інструменти технічного регулювання, що використовуються з метою забезпечення захисту людей, майна і довкілля від потенційно небезпечної продукції. Вони ТАКОЖ є орієнтирами, що стимулюють прагнення промисловості досягти певного рівня якості, збільшення довіри з боку споживачів. У колишньому СРСР панувала жорстка система державного регулювання в усіх сферах життя. Не була винятком і система технічного регулювання. Державні стандарти СРСР (ГОСТ), які встановлювали вимоги до продукції та послуг, носили обов'язковий характер, а порушення їх вимог переслідувалось законом. Більше того, в умовах глобального дефіциту, коли фактичний рівень якості продукції був здебільшого нижчим за норми стандартів, саме норми ГОСТ стали єдиним мірилом якості. Після прийняття у 2001 році Закону України "Про стандартизацію" ситуація істотно змінилася: стандарти втратили свій обов'язковий характер і не підлягають регулюванню з боку держави. Обов'язкові лише норми Технічних регламентів – нормативних документів, які визначають параметри безпеки відповідно до Європейських директив. Усі інші показники продукції, в тому числі й ті, що включені до Державних стандартів України (ДСТУ), визначатимуть самі виробники, виходячи з вимог ринку. Незважаючи на прийняття згаданого закону, а також на те, що з 1991 року економіка України функціонує вже в умовах насиченого ринку, у нас і досі панує "філософія дефіциту", згідно з якою дотримання при виробництві продукції норм ДСТУ та підтвердження відповідності сертифікатами УкрСЕПРО є гарантією її якості,

а отже, і достатньою передумовою для досягнення конкурентоспроможності (і це при тому, що самі українські стандарти в багатьох випадках не гармонізовані з міжнародними і встановлюють нижчі норми). Керуючись застарілою філософією, більшість вітчизняних товаровиробників не дотримуються навіть цих норм: за даними Держнагляду, сьогодні, як і в радянські часи, відхилення від норм стандартів складає 40-60%. Основна проблема вітчизняної сертифікації – невідповідність міжнародній практиці і невизнання українських сертифікатів у розвинених країнах.

Реформування систем стандартизації та сертифікації, що здійснюється відповідно до Законів України "Про стандартизацію", "Про підтвердження відповідності" та "Про акредитацію органів з оцінки відповідності", має забезпечити їх гармонізацію з міжнародною практикою. Перш за все, передбачається введення в Україні Європейських директив щодо безпеки продукції, оскільки їх дотримання є обов'язковою передумовою вступу України до ЄС і СОТ, та спрощення доступу української продукції на зарубіжні ринки. При цьому, вводячи обов'язкові норми, держава має піклуватися про забезпечення українських підприємств необхідними для їх виконання умовами і ресурсами – інакше для більшості з них дотримання цих норм може виявитися неможливим.



**Рис. 1. Блок-схема вибору розташування представництв та точок продажу безалкогольної продукції українських підприємств на зовнішніх ринках на основі ключових факторів.**

Що стосується акредитації і сертифікації, то тут передбачається якнайшвидше досягти міжнародного визнання українських сертифікатів, чому має сприяти, в першу чергу, практичне формування національної системи акредитації відповідно до європейських вимог. Світова практика переконує, що на розвинених ринках останнім часом перемагають лише ті, хто керується загально визнаними принципами менеджменту якості, тобто принципами успішного бізнесу, а саме: орієнтація на споживачів; лідерство; залучення працівників; процесний підхід; системний підхід до управління; постійне вдосконалення; прийняття рішень на підставі фактів; взаємовигідні стосунки з постачальниками (рис.1) [5].

Таким чином, агенти українського ринку безалкогольної продукції на сьогоднішній день змушені вкладати значні грошові ресурси для підтримки лояльності споживачів а, отже, і рівня продажу. Крім того, багато операторів ринку більш перспективним бачать розвиток зовнішньоекономічного напрямку. Хоча, виходячи з того, що на українському ринку підприємства не змогли спрогнозувати різку зміну кон'юнктури і правильно себе позиціонувати на ньому перспектива виходу на зовнішній ринок виглядає сумнівно.

На закінчення необхідно відзначити, що для забезпечення стійкого, конкурентоспроможного положення того або іншого суб'єкта маркетингової системи на ринку товарів і послуг, з урахуванням стану внутрішнього і зовнішнього середовища, необхідне проведення маркетингових досліджень і розробка програми маркетингових заходів, що використовуються з метою підвищення продуктивності фірми й ефективності задоволення потреби кінцевого споживача або клієнта.

Якісні і вчасно проведені маркетингові дослідження і їхні результати послужать ефективній адаптації виробництва або посередницької діяльності та їх потенціалу до стану ринку і вимог кінцевого споживача.

На сьогоднішній день, задача сучасного підприємця складається, насамперед, у тім, щоб вирішувати проблеми споживача з мінімальним ризиком і максимумом корисності, як для споживача, так і для себе. При цьому задача маркетингової служби полягає в тім, щоб забезпечити керівника фірми або відповідні ієрархічні структури фірми, відповідальні за прийняття рішень, якісною маркетинговою інформацією.

## РЕЗЮМЕ

Целью данной статьи является разработка концепции общего представления о структуре и закономерностях динамики рынка безалкогольной продукции.

## SUMMARY

The purpose of given article is development of the concept of the general representation about structure and laws of dynamics of the market of nonalcoholic production.

## СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Білий Є. Конкурентоспроможність і якість продукції: два рівня управління //Маркетинг: методи, форми, дослідження.-2002.-№4 ст.29-34.
2. Мокеєва Ю. Сокосодержащие, голову кружащие//Напитки плюс.-2006.-№9 ст.56-62.
3. Рынок - 2005 безалкогольных напитков Украины <http://www.marketinginukraine.com/article/31/?PHPSESSID=2c09b2830de83d3b17b89025a5b25ff7>
4. [http://www.nau.com.ua/ukr\\_web/ukrweek/hotline/m8733500.htm](http://www.nau.com.ua/ukr_web/ukrweek/hotline/m8733500.htm)
5. Зозульов О. Про посилення конкурентних переваг підприємства //Економіка України.-2003.-№8 ст.33-38.

*Надійшла до редакції 05.10.2007 року*

УДК 332.6:339.923:061.1ЕС

## ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ СПІЛЬНОГО РИНКУ НЕРУХОМОСТІ ЄС

*Черняга Л.П.*, аспірант кафедри міжнародних економічних відносин Львівського національного університету імені Івана Франка

Характерною рисою глобалізації на сучасному етапі є процеси регіоналізації, які призводять до формування регіональних інтеграційних об'єднань з різним рівнем інтеграції. Повна економічна інтеграція, що характерна для ЄС, знаходить прояв у формуванні спільних політик у аграрній, промисловій, торгівельній, регіональній, бюджетній та інших сферах. Важливою ознакою економічної інтеграції є утворення спільних ринків. У сучасних умовах новим наднаціональним ринком, що формується в ЄС є ринок нерухомості, перспективи утворення якого визначаються системою чинників.

Формування національних та світового ринків нерухомості почалося після Першої світової війни. Це було пов'язано з розвитком промисловості, що, в свою чергу, сприяло швидкому зростанню міст, а також з необхідністю забезпечення населення житлом. В цей період в країнах-членах ЄС спостерігаються перші спонтанні кроки до формування єдиної житлової політики. Після Другої світової війни отримання житла стало соціальним правом їх громадян. Одним з найуспішніших прикладів формування та розвитку ринку нерухомості стала державна політика шведського уряду [1].

Розвиток ринку нерухомості тісно пов'язаний з економічною ситуацією в країні та методами державного регулювання. До середини ХХ століття економічний розвиток Швеції був схожий на розвиток інших країн Європи, але з початком впровадження шведської системи репрезентації соціальних інтересів ситуація починає змінюватися [2]. Головною метою шведської моделі (ШМ) є забезпечення рівноправ'я та повної зайнятості, що передбачає універсальну (всезагальну) систему соціального забезпечення, широкий державний сектор соціальних послуг, політику солідарності щодо питань заробітної плати, а також активну політику зайнятості [3].

Дана економічна модель могла бути впроваджена лише в рамках всього суспільства і при наявності відповідних інститутів та інструментів державного впливу. Першими кроками стало впровадження соціально-орієнтованої бюджетної політики, соціального та трудового законодавства, а також централізованого колективно-договірного регулювання оплати праці в промисловості. Обов'язковою умовою соціального вирівнювання став стійкий економічний ріст країни, низький рівень інфляції, стабільність цін та повна зайнятість [2]. Важливим елементом соціалізації капіталу у Швеції було зниження норм самофінансування підприємствами при збільшенні державних фондів через кредити. [4].

При стабілізації економічної ситуації спостерігалось зростання добробуту населення та відповідно можливостей населення здійснювати капіталовкладення в нерухомість. Тому для уряду Швеції важливим стало виділення основних пріоритетів розвитку будівельної галузі. Було визначено, що житлові будинки повинні бути екологічно чистими, практичними, з необхідним обладнанням та доброю якістю за розумну ціну.

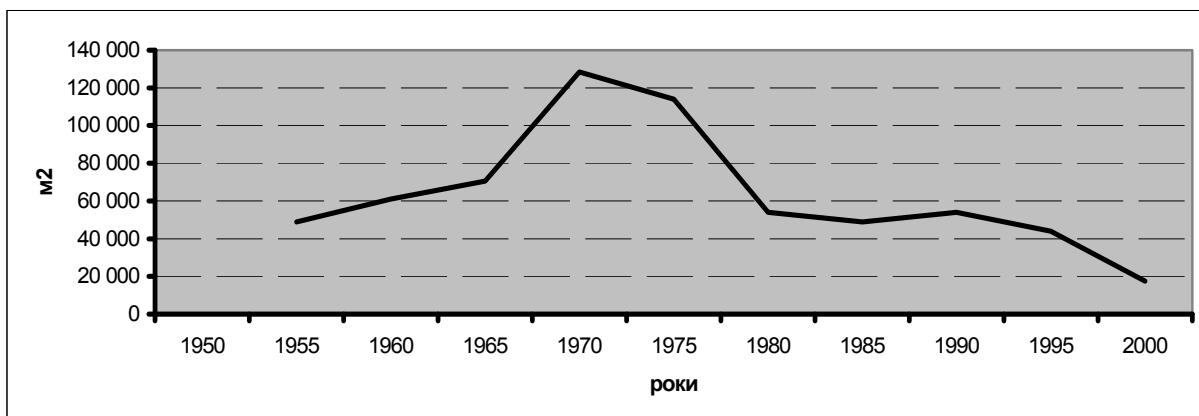
З 1948 року в Швеції вступив в силу новий закон, що надавав більших повноважень в розвитку територій місцевим органам влади. Рішення про будівництво будинків приймалося на місцевому рівні згідно з встановленим генеральним планом



розвитку міста. До 1987 року державні органи влади контролювали видання дозволів в рамках генеральних планів міст, але після прийняття нового закону про планування та будівництво (Planning and Building Act) всі повноваження перейшли до місцевих органів влади. Контроль та регулювання процесів будівництва здійснювалися за чітким алгоритмом, де було враховано стандартні вимоги до будівництва. Важливим завданням місцевих органів влади стало забезпечення на ринку достатньої пропозиції житла. При затвердженні проектів враховувалися місця забудов, терміни здачі в експлуатацію нових будинків, форма власності. До повноважень місцевих органів влади також відносилася реконструкція старих житлових будинків та приведення їх до нових стандартів [5].

Важливим кроком на шляху розвитку ринку нерухомості стало регулювання рівня орендної плати: на законодавчому рівні було встановлено межі цін на оренду житла. Таке рішення могло бути небезпечним, тому що зниження цін на оренду сприяє розвитку тіньового ринку нерухомості.

Незважаючи на земельне планування та контроль з боку держави, до 1972 року житла на ринку не вистачало. Після впровадження програми будівництва одного мільйона квартир для населення нарешті стало спостерігатися поступове насичення ринку. Пропозиція квартир, що здавалися в оренду, зросла і кількість вільних квартир продовжувала зростати. Проте змінилася ситуація з попитом на приміські ділянки та будинки. Вже з 1970-х років по теперішній час спостерігається переміщення населення для проживання в приміській зоні з центральних районів міст. Після піку будівництва в 1970-1975 рр. можна відмітити наступний етап - спад на ринку будівництва до середини 1980-х років. (Рис.1)



**Рис.1** Динаміка змін кількості новобудов у Швеції (1950-2000)[5]

У 90-х роках ситуація на ринку нерухомості змінилася. Внутрішні інвестиції в будівництво зменшилися з 10-15% до 3-6% від ВВП. Такі показники в цілому характерні для країн з розвинутою економікою та членів організації економічної співпраці та розвитку (ОЕСР). Основними характеристиками галузі було використання сучасних технологій та матеріалів, досвід в управлінні проектами, високоосвічена робоча сила як в адміністративного апарату, так і робітників.

Розвиток економіки та відповідно ринку нерухомості у Швеції на початку 90-х років пов'язано з поглибленням євроінтеграційних процесів. Після вступу до ЄС у 1995 році економіка Швеції характеризується не тільки значним підйомом, але й структурними змінами. Приріст ВВП Швеції у 1999 році склав 3,8%, офіційно зареєстроване безробіття зменшилося з 8% в 1997 році до 5,5% в 2000 році. Інфляція залишалася на низькому рівні і відбулося значне збільшення реальної заробітної плати.

Економічне зростання в країні призвело до поживлення активності на ринку нерухомості. Значний ріст доходів, збільшення зайнятості, зростання впевненості населення, низький показник інфляції сприяли збільшенню індексу внутрішнього споживання на 4,3%. Починаючи з 1999 року були створені сприятливі умови для зростання заощаджень (в 1999 році мінімальне значення - 2,1%). Крім того низькі процентні ставки сприяли збільшенню інвестицій та зростанню цін на нерухомість (Рис.2). Капіталовкладення в 1999 році збільшились на 8%, з них в промисловість - тільки на 0,6%. Продовжує стрімко розвиватись галузь житлового будівництва у 1999 році її приріст становив 45% [1].

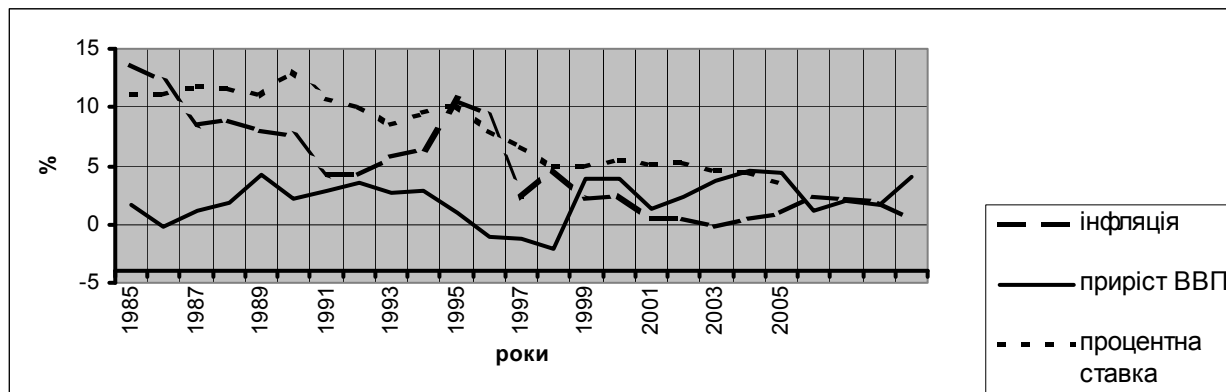


Рис.2 Динаміка приросту ВВП та інфляції в Швеції (1980-2005) [7]

Під час 2001-2004 років економічне зростання продовжується: показник ВВП Швеції змінюється з 1,1% у 2001 до 2,5 % у 2004 році, споживання населенням залишається на досить високому рівні [1]. Зростання ВВП у 2005 році становило 2,7%, абсолютний показник якого склав 2 673 млрд. шв. крон (приблизно 371 млрд. дол. США). Зокрема, очікується, що за результатами 2006 року зростання ВВП Швеції становитиме 3,6%, а показник інфляції коливатиметься у межах від 0,5% до 2%. За оцінками експертів, позитивні тенденції розвитку шведської економіки продовжуватимуть зберігатися і в майбутньому.

Будівельна галузь залишається пріоритетною в економіці Швеції. У 2003-2004 в будівництві працювало близько 240 000 працездатного населення. В інших секторах дотичних до будівельної галузі, таких як перевезення, виробництво будівельних матеріалів, надання консалтингових послуг заангажовано понад 500 000 чоловік, що становить 8-10% працездатного населення.

На сьогоднішній день шведське населення забезпечене квартирами високих стандартів. Майже всі верстви населення отримали добрі умови проживання. Більше 30% населення на одну особу володіє однією кімнатою, вітальною та кухнею, 3% населення живе в квартирах, де більше ніж дві кімнати на душу населення, не враховуючи вітальні та кухні. Половина населення проживає в квартирах багатопверхових будинків. Дві п'ятих населення володіє житлом, в якому проживає, майже одна п'ята населення володіє житлом та здає його в оренду і дві п'ятих населення орендують житло [8].

Ринок нерухомості Швеції привабливий як для внутрішніх так і для іноземних інвесторів. Показник ВВП на душу населення Швеції на відміну від середнього показника 15 країн-членів ЄС залишається достатньо високим. Проте ВВП на душу населення Норвегії значно перевищує показник Швеції (Рис.3).

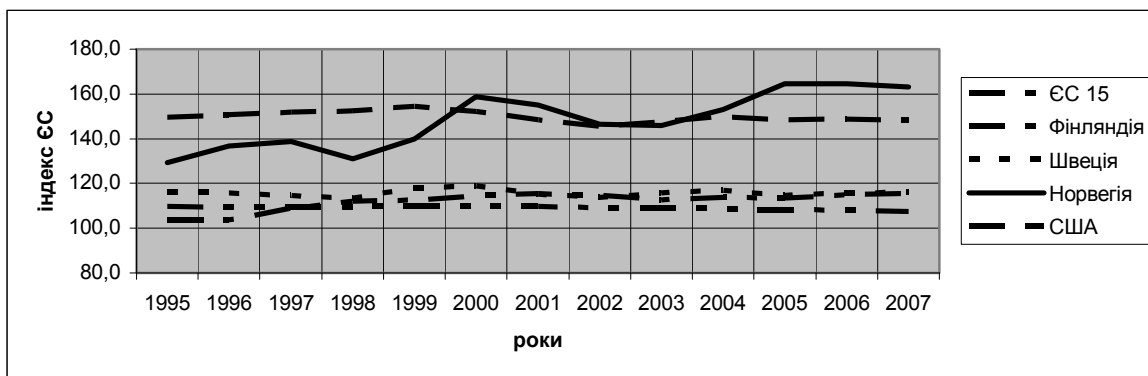


Рис.3 Динаміка змін показника ВВП на душу населення по країнах-членах ЄС (1995-2007) [7]

На внутрішньому ринку нерухомості прослідковується зростання зацікавленості іноземних інвесторів. Багато міжнародних компаній відкрили свої представництва в Швеції або прагнуть розширили свою діяльність в галузях виробництва та продажу продовольчих товарів, меблів, та одягу. До переліку таких компаній можна віднести компанії Lidl, Netto, Bergendahl, Reitan Narvesen, Krauta, Tiimari, ILVA, Zara (Inditex), Тому Hilfiger, Dressman, Debenham та інші [9].

В сучасних умовах відбувається координація регулювання ринків нерухомості на національному та регіональному рівнях, що створює передумови формування спільного ринку нерухомості ЄС.

Громадяни та працівники країн-членів ЄС вже давно мріють про єдиний ринок нерухомості, де ріелтори та професіонали працюють вільно, пропонують свої послуги на всій території ЄС, незважаючи на кордони. Велика кількість населення та невеликі відстані для подорожей в межах ЄС сприяють формуванню та розвитку спільного ринку. Обсяг житлового ринку нерухомості налічує 378 мільйонів споживачів, з яких 63% володіють житлом. Але цей показник різний в кожній країні-члені ЄС від 40% в Німеччині до 80% в Ірландії. Обсяг ринку комерційної нерухомості значно більший. Зараз приблизно 150 тисяч професіоналів, ріелторів, менеджерів з питань нерухомості працюють в ЄС, а після розширення ЄС (2004) кількість працівників в сфері управління нерухомістю зросло на 50%. Кожна країна-член ЄС має свої власні механізми регулювання діяльності, включаючи законодавство та практичну процедуру здійснення операцій на ринку. В одних країнах-членах ЄС освіта та стандарти роботи однаково високі, а в інших країнах їх немає взагалі [1].

Головним кроком для об'єднання національних ринків країн-членів ЄС є навчання працівників в цій галузі та прийняття зобов'язання абсолютно всіх менеджерів вступати в асоціацію ріелторів та приймати кодекс правил поведінки на ринку [5]. Завдяки діяльності асоціації менеджерів з питань нерухомості в країнах-членах ЄС затверджено стандарти про рівень освіти та етичні стандарти роботи в сфері нерухомості. Впроваджено уніфіковану процедуру ліцензування та стандартизації дипломів. Представництво асоціації є майже в 15 країнах-членах ЄС. Члени представництв прийняли кодекс освітніх вимог для агентів з питань нерухомості та узгоджено терміни їх впровадження (3 роки).

Одним із кроків для об'єднання національних ринків нерухомості країн-членів ЄС є стандартизація та уніфікація даних про об'єкти нерухомості. Створення єдиного реєстру нерухомості ЄС збільшить активність на ринку та допоможе автоматизувати діяльність в територіальних межах Європи. Найбільш прогресивні ріелтори пропонують заходи щодо гармонізації та інтеграції законодавства. Вони вважають, що

таким чином можливо підвищити економічний розвиток регіонів. Цей процес необхідно провести з врахуванням особливостей та різних підходів в кожній країні-члені ЄС. Рада Європи з питань нерухомості являється важливим органом, що виконує функції гармонізації та стандартизації. Завдяки цій інституції відбувається впровадження уніфікованої політики в сфері розвитку ринку нерухомості, зміни законодавства та впровадження, а також здійснюється лобювання інтересів в секторі будівництва [1].

Отже, в країнах-членах ЄС ринок нерухомості сформований. Прийняття спільних рекомендацій з вдосконалення кадастрових систем, впровадження стандартів щодо високого рівня освіти та стандартизація дипломів, застосування уніфікованого ліцензування допомагає проведенню операцій купівлі-продажу швидко та з найменшою затратою часу. Збільшення кількості міжнародних представництв будівельних компаній та фінансових інституцій сприяє формуванню засад для становлення спільного ринку нерухомості ЄС.

## РЕЗЮМЕ

Формирование наднациональных рынков стало важным шагом на пути к полной экономической интеграции. В современных условиях новым наднациональным рынком, из тех что формируются, является рынок недвижимости ЕС. В статье выделены этапы формирования рынка недвижимости Швеции, показаны его изменения в связи с формированием нового наднационального рынка ЕС.

## SUMMARY

The creation of common markets is very important step for full economic integration. Nowadays new common market which is in the process of establishment is a real estate market. In the article it is described stages of development of Swedish real estate market, shown changed according to formation of supranational EU market.

## СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Gordon Davis, Global Perspectives, 2000
2. Гришин И. МЭиМО.2005.№10.С76-87
3. Мейднер Р. Общество и экономика.1997. №1-2.С.30
4. Волков А. Швеция: социально-экономическая модель.Справочник, М.,1992,С.37
5. Thomas Kalbro, Hans Mattsson, Urban land and property markets in Sweden, KTH, Stockholm, 1995
6. <http://www.library.if.ua/referat/1/101.html>
7. [www.ssd.scb.se](http://www.ssd.scb.se)
8. <http://www.ecb.int/home/html/index.en.html>
9. Newman, Peter and Andy Thornley. Planning World Cities: Globalization and Urban Politics, 2004

*Надійшла до редакції 05.10.2007 року*

УДК 658.025:347.964.3(477)

## ПЕРСПЕКТИВА РОЗВИТКУ РИНКУ ЕКСПЕДИРУВАННЯ – ПРІОРИТЕТ ТРАНЗИТНОСТІ УКРАЇНИ

*Шкодiна О.С.*, аспірант Хмельницький національний університет

**Вступ.** На сьогоднішній день Україна має всі реальні можливості посилення своєї ролі як транзитної держави. Цьому сприяє два основних фактори: вигідне геополітичне становище і потужний транспортний комплекс країни. Україні відведена роль провідника між Європою і Азією, якій вона завдячує своєму географічному положенню. Крім того, країна вкрита густою сіткою транспортних шляхів і має розвинутий сучасний рухомий склад усіх видів транспорту. За даними англійського інституту "Randel", за коефіцієнтом транзитності (тобто за розвиненістю усіх видів транспортних зв'язків і відповідної їм інфраструктури) Україна посідає перше місце в Європі – 3,11 (на другому місці Польща – 2,72) [6]. Однак, слід зауважити, що лише завдяки грамотному використанню свого територіального розташування, Польща від транзиту отримує близько 4 млрд. доларів щорічно і вдало нарощує свою транспортну привабливість. Україна ж, в той самий час, із широкою мережею залізничних та автомобільних шляхів, морських і річкових портів утримує старі і майже не залучає нові вантажопотоки. Отже, недостатньо мати транзитний потенціал, необхідно вірно ним розпоряджатись.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Україна як транзитна держава розглядається у працях таких вчених та фахівців як Гриневецького С.Р., який розглядає питання транспортних коридорів, Хахлюка А., що зосереджує увагу на перспективі розвитку транзитності України, Синьоокого О., що приділяє увагу програмі створення та функціонування національної мережі міжнародних транспортних коридорів в Україні тощо. Ринку експедиторських послуг присвячені дослідження О. Дранікова та ін. Однак, не приділено необхідної уваги невідповідності коефіцієнту транзитності України до реалій сьогодення та виявленню основних проблем на ринку експедиторів.

**Постановка проблеми.** Дана стаття досліджує актуальність взаємозв'язку між розвитком транзитності України та розвитком рівня якісних послуг на транспортно-експедиторському ринку. Висвітлюються основні проблеми ринку експедиторських послуг України.

**Основні результати.** Відомо, що наша країна у трансконтинентальній програмі створення міжнародних транспортних коридорів займає особливе місце. За даними Міжвідомчої аналітично-консультаційної ради з питань розвитку продуктивних сил і виробничих відносин при КМУ Постановою КМУ від 16 грудня 1996 року був затверджений список транспортних коридорів, що проходять територією України і є її складовою мережі міжнародних транспортних коридорів. Територія України перетинається наступними міжнародними транспортними коридорами (МТК): «критські» транспортні коридори №3 (Берлін - Вроцлав - Львів - Київ), №5 (Трієст - Любляна - Будапешт - Братислава - Ужгород – Львів), №7 (Дунайський), №9 (Гельсінкі - Київ - Одеса - Димитровград), а також коридори ОЧЕС (причорноморські країни), Європа - Азія, ТРАСЕСА (Європа-Кавказ-Азія), Балтика – Чорне море. Автодорожна частина даних коридорів територією України складає загальною протяжністю 6,4 тис.км (45%

від протяжності доріг державного значення) [4]. Цими дорогами України здійснюється перевезення вантажів і пасажирів у більше ніж 40 країн Європи та Азії. Майже стільки ж країн здійснюють транзитні перевезення по території України. Щорічно інтенсивність автомобільних потоків в міжнародному сполученні збільшується на 10-15%. Існування такої кількості міжнародних транспортних коридорів на території України свідчить про високий коефіцієнт транзитності нашої держави, однак, від того на скільки ця частина доріг буде відповідати європейській якості, настільки повноцінно ми зможемо приймати транспортні потоки з Європи. Нажаль, технічний стан доріг, сервісна інфраструктура дорожньо-будівного комплексу й пропускна здатність наших доріг не відповідають європейському рівню. Наприклад, по італійській дорозі від Трієста до Венеції, що має по дві смуги в кожному напрямку, може проїхати біля 70-80 тис. автомобілів за добу, в той час як наші дороги здатні пропустити 22-25 тис. автомобілів за добу [7].

В першу чергу фахівцями пропонується на всіх коридорах організувати розвинуту мережу змішаних (інтермодальних) перевезень, головною інфраструктурою для яких мають стати транспортно-складські комплекси (ТСК), що охоплюють всі великі транспортні вузли. Вони дозволять виконувати на самому сучасному рівні всі необхідні операції з переробки та транспортування різних вантажів, пропонуючи великий спектр послуг. Кожний з них здатний одночасно «пропустити» тисячі тон різного вантажу. Тому зовсім не випадково в економічно розвинутих країнах ТСК стали магнітами будь-якого міжнародного транспортного коридору. Як правило, саме там зосереджується декілька видів шляхів (залізничні і морські, авіалінії та автомагістралі); саме тут вантажопотоки зливаються, переробляються і в разі потреби змінюють «колеса». Ця тенденція і має скласти майбутнє вантажних перевезень, адже тісна інтеграція різних видів транспорту дозволить оптимально сполучити доступність автомобільного, вантажопідйомність залізничного, дешевизну водного та швидкість авіаційного. Тим паче на території ТСК знаходяться термінали, що призначені для перевантаження «вагон-вагон», «вагон-автомобіль», «автомобіль-автомобіль», складування контейнерів і зйомних кузовів, присутня митна служба, банківські офіси, кафе і ресторани, автостоянки, автомайстерні, мотель, сучасні засоби телекомунікації, тобто все те, що потрібно для циклічної безперервної роботи величезного центру.

Висока продуктивність терміналів гарантується завдяки висунутим жорстким вимогам до них, а саме: часовий розрив між крайніми строками прийняття вантажу і відправлення вагонів, а також між прибуттям і готовністю вагонів до розвантаження не має перевищувати однієї години; час простою автотранспортних засобів, що забезпечують ввезення і вивезення вантажних одиниць на термінал, – не більше 20 хвилин. Всі термінали розташовані таким чином, щоб мати легкий доступ стосовно шляхів перевезень.

І ще один дуже важливий момент. Сучасні інтермодальні будівлі є досить дорогим задоволенням. Тому вони частіше за все являють собою акціонерні компанії, де частина акцій належить місцевим муніципалітетам, а решта капіталу залучається, зазвичай, від транспортно-експедиторських компаній, що мають намір працювати на таких ТСК (до речі, акції таких комплексів на фондових біржах ростуть в ціні, тому вони є завжди бажаними для придбання).

Згідно європейського досвіду, в середині 90-х р.р. у регіонах України приватні фірми разом із муніципалітетами вирішили будувати мережу сучасних ТСК. Щоправда, через неповне розуміння представниками влади стратегічної ролі таких споруд, їх вартості та термінів окупності не вдалося втілити заплановане, що безумовно, принесло збитки економіці і престижу Україні як транзитної країни.

Характерним прикладом стала доля інтерпорту «Ковель» [6]. В липні 1994р. київське АТ «Торговий дім», АТ «Торговий дім «Ковель» і ковельське виробничо-комерційне підприємство «Полісервіс» створили ЗАТ «Інтерпорт-Ковель». Вдале географічне розташування Ковеля на перетині важливих міжнародних залізничних й автомобільних магістралей, наявність потужного транспортного коридору Балтика – Чорне море, а також залізничної колії європейського стандарту стали причинами вибору м. Ковеля для здійснення проекту. Ковельський ТСК мав би стати привабливим для усіх, хто пов'язаний з європейськими перевезеннями. В нього вимагалось вкласти до 40 млн. доларів аби досягти європейських стандартів якості, а термін окупності мав би складати 8 років. В червні 1999р. був підписаний президентський указ «Про спеціальну економічну зону (СЕЗ) «Інтерпорт Ковель», згідно якого передбачалось створення зони з 1 січня 2000р. В вересні 2002р. було призупинено цей проект властями як неперспективний і збитковий.

На території України пропонується створити 46 опорних транспортно-складських комплексів і спеціалізувати їх за трьома категоріями: сухопутні прикордонні (9 ТСК: Ковель, Рава-Руська, Жовква, Мостиська, Чоп, Харків, Луганськ, Донецьк, Чернігів); сухопутні на внутрішній території України (16 ТСК: Київ, Житомир, Вінниця, Полтава, Суми, Дніпропетровськ, Кіровоград, Черкаси, Сімферополь, Мелітополь, Одеса, Хмельницький, Тернопіль, Рівне, Львів, Івано-Франківськ); водні (21 ТСК: Рені, Ізмаїл, Усть-Дунайський, Белгород-Дністровський, Іллічівськ, Одеса, Южний, Миколаїв, Жовтневе, Херсон, Скадовськ, Євпаторія, Севастополь, Ялта, Феодосія, Керч, Бердянськ, Маріуполь, Запоріжжя, Дніпропетровськ, Київ ). Планується, що всі прикордонні ТСК візьмуть на себе функцію забезпечення повної вантажообробки з усіма митними і прикордонними послугами, що в свою чергу дозволить у 3,5 рази прискорити перетин кордону. Та поки сучасних мультимодальних вантажних терміналів в Україні налічуються одиниці: прикордонний автопорт «Краковець»; інтерпорт, збудований в Іллічівському морському порту, щоправда він був створений згідно домовленості між Україною, Грузією та Європейським Союзом про комплекс заходів із безперервного забезпечення вантажопотоками морської залізнично-паромної переправи Іллічівськ (Україна) – Поті/Батумі (Грузія) як важливої частини транспортного коридору Європа – Кавказ – Азія.

Отже, автопорти, де знаходяться сучасні й високопродуктивні ТСК, що вписані в міжнародні транспортні коридори завжди будуть приваблювати водіїв, що не лише збільшить приток клієнтів, а й вантажопотік, а отже і прибуток. І лише тоді можна буде сказати, що потужні вантажопотоки не обійдуть Україну стороною. Однак, проблема України не лише у відсутності спеціалізованих комплексів європейського рівня. Розвиток міжнародного транзиту через Україну стримують недосконала система контролю вантажів на кордонах, висока вартість послуг, що надаються митницями, контролюючими службами та транспортними терміналами, численні перешкоди при оформленні транзитних перевезень, низька швидкість доставки вантажів, несприятлива кримінальна обстановка, відсутність циклічності і комплексності на шляху транзиту, а також недосконалість нормативно-правових чинників, що регулюють транзитні перевезення і експедиційні відносини.

Розглянемо детальніше ринок експедирування України. За підсумками Держкомстату України за 2007 рік підприємствами транспорту перевезено 902,7 млн. т вантажів, що на 5,4% більше, ніж за 2006 рік. Спостерігається позитивна тенденція до зростання показника обсягу перевезень вантажів усіма видами транспорту (окрім трубопровідного) в порівнянні з 2006 роком. На сьогоднішній день структура ринку експедирування за видами транспорту має наступний вигляд (див. рис.1)

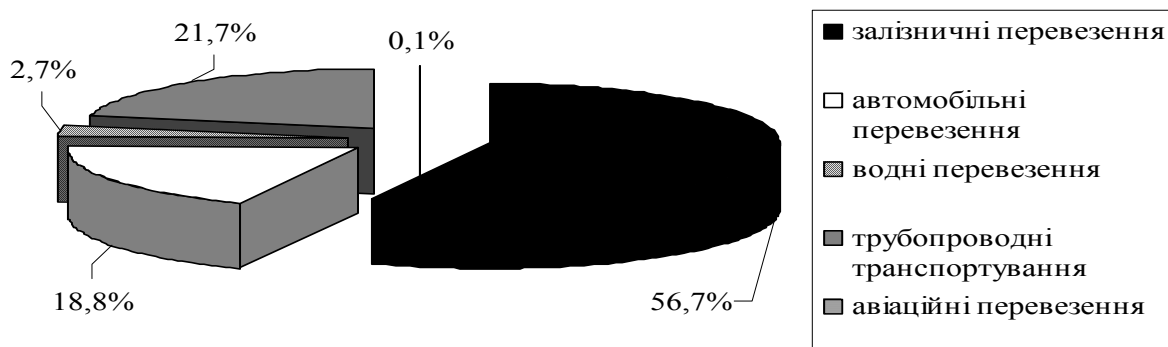


Рисунок 1. Структура ринку експедиційних послуг за видами транспорту, %

З рис.1 видно, що найбільша частка в структурі ринку експедирування України належить перевезенням залізничним транспортом. Залізничний транспорт є найбільш розвиненим в Україні. За вантажообігом він виконує основні обсяги перевезень – 53%. Однак, якщо мова йтиметься про надання транспортно-експедиційних послуг спеціалізованими транспортними організаціями, то лідером, звичайно ж, виступить ринок автотранспорту.

Автомобільний транспорт є могутнім сектором української економіки, який обслуговує практично всі галузі господарства і всі шари населення, сприяє розвитку транспортно-економічних зв'язків і якості життя населення.

На період 2005-2015 років урядом поставлене одне із основних завдань галузі автомобільного транспорту – створити належні умови для входження українських міжнародних перевізників в європейську транспортну систему. В період з 1992 по 2005 рік налагоджені взаємовідносини в міжнародному автомобільному сполученні з 48 країнами.

Зростання вантажообігу за останні роки (див. табл.2), а отже, замовлень транспортних послуг в Україні змусило багатьох перевізників зайнятись експедируванням.

Таблиця 2

**Динаміка транспортного ринку України**

Роки	Вантажообіг, млрд. т/км	Перевезення вантажів транспортними організаціями, млн. т
2005	460,6	809,3
2006	477,2	858,4
2007	496,4	902,7

Джерело: Держкомстат України

Повноправне членство України в міжнародній організації Європейської Конференції Міністрів Транспорту (ЄКМТ), створеної з метою полегшення і інтеграції функціонування ринків міжнародних автомобільних перевезень, дозволило бути більш конкурентоспроможним українським перевізникам та дало можливість іноземним перевізникам безперешкодно здійснювати перевезення до України та транзитом через її



територію, а українським перевізникам – до країн-учасниць ЄКМТ при наявності багаторазових дозволів ЄКМТ.

На 2006 рік Міністерством транспорту та зв'язку України повністю вирішено питання забезпечення українських перевізників дозволами на виконання міжнародних автоперевезень з 43 країнами.

На 2005 рік Україна отримала 901 дозвіл ЄКМТ, що складало 109% у порівнянні з 2004 роком, і 146% у порівнянні з 2001-2002 роками. Кількість отримання дозволів ЄКМТ Україною за період 2001-2005 років представлена у таблиці 3.

**Таблиця 3**

**Динаміка росту отримання дозволів ЄКМТ Україною за період 2001-2006 р.р.**

Рік	Річні		Всього
	Євро-2	Євро-3	
2001	614	-	614
2002	614	-	614
2003	392	319	711
2004	392	428	820
2005	445	456	901
2006	470	966	1436

Дані табл.3 характеризують про створення державою сприятливого середовища на ринку транспортних послуг. Також подальший розвиток міжнародних автомобільних перевезень залежить від вирішення на законодавчому рівні такого проблемного питання, як створення механізму економічного сприяння оновленню рухомого складу автомобільного транспорту, що відповідає вимогам Європейського Союзу. На початок 2006 року кількість вантажних транспортних засобів, що виконують міжнародні автомобільні перевезення складала більше, як 18 тис. одиниць, з яких лише 11 тис. (61%) відповідають екологічним вимогам Євро-2 та Євро-3. Проте загальна кількість автомобілів у міжнародних перевізників – членів АМАП України протягом останніх років зростає (див. рисунок 2), і на початок 2006 року становила 18028 автомобілів, з них:

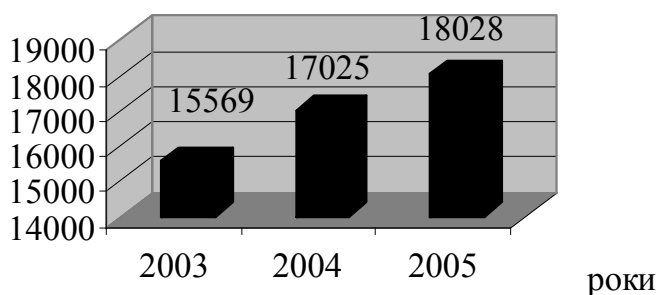
29,5% – 5320 авто – неекологічні: Євро-0;

9,5% – 1704 авто, що відповідають стандартам Євро-1;

46,8% – 8439 авто, що відповідають стандартам Євро-2;

14,2% – 2565 авто, що відповідають стандартам Євро-3,

кількість причепів, призначених для перевезення контейнерів становить 431 одиницю.



**Рисунок 2. Динаміка зростання кількості транспортних засобів, що виконують міжнародні автомобільні перевезення**

Варто зазначити, що у порівнянні із східноєвропейськими країнами (зокрема, Польщею) темпи зростання кількості транспортних засобів в розпорядженні вітчизняних перевізників досить повільні. Огляд наведеної структури парку транспортних засобів України на відповідність стандартам свідчить про її недосконалість.

На сьогоднішній день офіційними представниками ринку експедирування є дві державні експедиторські компанії – Державне транспортно-експедиторське підприємство (ДТЕП) «Інтертранс» та Український державний центр транспортного сервісу (УДЦТС) «Ліскі» й Асоціація міжнародних експедиторів України (АМЕУ), що заснована за ініціативою більше 100 транспортних-експедиторських організацій України різних форм власності 27.09.1994 року і є професійним, добровільним, некомерційним об'єднанням міжнародних експедиторів України. Метою діяльності Асоціації є координація зусиль експедиторів України для вирішення проблем їх професійної діяльності, які представляють загальний інтерес. Члени АМЕУ діють у всіх регіонах України і за кордоном, працюють зі всіма видами транспорту і вантажу, а також, відповідно до доручень вантажовласників, надають їм послуги, пов'язані із зовнішньоторговельними операціями (митне оформлення, фрахт, страхування, стеження і т.д.) при перевезенні експортних, імпорتنих і транзитних вантажів.

Однак аналіз останніх років характеризується тенденцією виділення величезної кількості легальних, напівлегальних та тінювих експедиторів. Та незважаючи на численну кількість змін на ринку перевезень і наявності величезної кількості експедиторів, перевізників і логістичних компаній замовники послуг й досі не задоволені їх якістю та й ринок, в цілому, важко назвати «цивілізованим».

Цивілізований ринок має володіти комерційною привабливістю, регулюватися законодавчою базою й бути перспективним.

На сьогоднішній день на українському ринку експедирування: відсутня нормативно-правова база прямої дії, присутня недоброякісна конкуренція, у багатьох випадках бізнес у цій сфері є збитковим й посилюється криміногенне навколишнє середовище. За словами фахівців, не вистачає цільової програми державної підтримки транспортної сфери. Існуюча нормативна база в області автотранспортних послуг характеризується недосконалістю наявних законів. Нормативно-правова база транспортної сфери представлена рядом законів, а саме Закони України: «Про транспорт», «Про залізничний транспорт», «Про транзит вантажів», ЗУ від 07.09.2005 № 2819-IV «Про приєднання України до Європейської угоди щодо роботи екіпажів транспортних засобів, які виконують міжнародні автомобільні перевезення», ЗУ «Про транспортно-експедиторську діяльність» тощо. Спеціалісти змушені констатувати, що у даній галузі держава майже не веде обліку і відсутня система контролю, що супроводжується складностями під час виникнення фінансово-правових спорів між перевізниками і замовниками, перепоною організації управлінського обліку та створення прозорої системи управління і документообігу, стриманням просування логістики.

Таким чином, у зв'язку з недосконалістю законодавчої бази ринку транспортних послуг з'являються перевізники, що не можуть забезпечити виконання вимог відносно забезпечення безпеки надання транспортних послуг і використовують потенційно небезпечні транспортні засоби, порушують умови безпеки перевезень й не мають зацікавленості в оновленні рухомого складу. Процес інтеграції транспортної системи України до європейської, збільшення обсягу міжнародних автомобільних перевезень потребує адаптації вітчизняного законодавства до законодавства Європейського Союзу,

більш досконалого вибору спеціалістів, адже мова йде про відсутність професіоналізму, знань обов'язків і відповідальності перевізника і водія, знань нормативно-правового законодавства, а також невміння задовольнити вимоги споживача.

Вагомою залишається проблема, що пов'язана із вантажівками. Більшість транспортних засобів відпрацювавши свій строк, продовжують експлуатуватись. На сьогоднішній день майже половина техніки старше 10 років. Однак, якщо використовувати більш нову техніку, обов'язковим стане вирішення питання утилізації автомобільної техніки. А в нас зараз відсутня відповідна інфраструктура для цього. Можливим є її створення в межах малого і середнього бізнесу.

І, нарешті, як і для будь-якого ринку, для ринку транспортно-експедиційних послуг однією із основних умов розвитку є досягнення високого рівня якості обслуговування, що відповідає міжнародним стандартам. Однак, незважаючи на деякі покращення в якості роботи експедиторів, необхідно зауважити, що транспортне експедирування в Україні ще знаходиться на стадії становлення, а загальний рівень транспортно-експедиційного обслуговування не можна визнати задовільним. Фактично призупинили існування технології безперервного планування роботи в транспортних вузлах, централізованого ввезення і вивезення вантажів із залізничних станцій й із портів. Належним чином не розвиваються комбіновані перевезення (практично використовується один із їх видів – контейнерні, однак їх питома вага в загальному обсязі й досі складає менше 1%). Ринок характеризується підвищенням строків перевезень, завищеною вартістю транспортних послуг, затримками в пунктах перепусток вантажів через кордон, неналагодженою інформаційною базою між учасниками перевезень, недосконалою системою електронного документообігу, відсутністю необхідних гарантій своєчасного поставлення вантажів та системи страхування вантажу.

Всі ці фактори негативно впливають на конкурентоздатність національних експедиторів на міжнародному ринку й одночасно породжують експансію іноземних експедиторів на внутрішній ринок України. На сьогоднішній день у цих фірм є ряд переваг: вони мають висококваліфікованих спеціалістів, володіють сучасними технологіями, достатніми оборотними засобами, пільгами по страхуванню, кредитуванню тощо.

Головна задача полягає у тому, щоб домогтись сформувати цивілізований ринок транспортних й експедиційних послуг, який би забезпечував якісне обслуговування споживачів і конкурентоздатність національних перевізників й експедиторів.

Висновок. Таким чином, посилення транзитних функцій держави вимагає високої якості і надійності транспортних зв'язків, збереження вантажів і безпеки перевезень, зменшення вартості доставки, тобто високого рівня функціонування українського транспортного комплексу й експедиційних послуг та належної підтримки з боку держави.

## РЕЗЮМЕ

Данная статья посвящается проблеме развития рынка экспедирования Украины, потенциалу транзитности Украины и взаимосвязи между коэффициентом транзитности и уровнем функционирования транспортного комплекса и экспедиторских услуг.

## SUMMARY

This article is shine for the problem of the development of dispatching in Ukraine, of Ukraine's potential of the transit and of the intercommunication between the coefficient of the transit and the level of the functioning of the transport's complex and the dispatching service.

**СПИСОК ДЖЕРЕЛ:**

1. А. Драников «Архитекторы перевозок» // Галицкие контракты; Изд. дом «ГК» – 2003. – №8 – <http://www.kontrakty.com.ua>;
2. Синьоокий О. «Українська транзитна ідея на бездоріжжі» // Критика-Коментарі; – 2003. – березень – <http://krytyka.kiev.ua/>;
3. Шкарупа С. «Проблемы продвижения логистических услуг» // Услуги и цены; Изд-во «Деловой мир» – 2006. – №4;
4. <http://www.specmash.com.ua/articles/2005>;
5. <http://www.perevozki.ru>;
6. <http://www.logistic.ru/news/2003/4>;
7. <http://www.autocentre.ua>;
8. <http://www.ukrstat.gov.ua>.

*Надійшла до редакції 12.10.2007 року*

УДК 001.895 (100)

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ  
ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА  
МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ**

*Маковська Л.І.*, аспірант кафедри «Міжнародна економіка», Донецький національний університет

*Актуальність теми дослідження.* Сучасний економічний розвиток характеризується відомим значенням науково-технічного прогресу та інтелектуалізацією основних факторів виробництва. На долю нових знань, втілених у технологіях, устаткуванні, утворенні кадрів організації виробництва у розвинених країнах припадає від 80 до 95 % приросту ВВП. Впровадження нових технологій стало ключовим фактором успіху у ринковій конкуренції, основним засобом збільшення ефективності виробництва та поліпшення якості товарів та послуг. Нововведення є необхідною умовою успіху у конкурентній боротьбі, дозволяючи передовим фірмам добиватися надмірних прибутків за рахунок монопольного привласнення інтелектуальної ренти, яка створюється при опануванні нових продуктів і технологій.

*Метою дослідження* на тему теоретико-методологічні аспекти розвитку інноваційної діяльності підприємств на міжнародному ринку є вивчення існуючих теорій таких світових відомих вчених, як Йозеф Алоїз Шумпетер, Л. Г. Раменський, Х. Фрізевінкель, Б. Санто, Н. Ю. Круглова, А. Сміт, Д. Рікардо, В. Леонт'єв, М. Портер, їх консолідація та проведення аналізу.

У розвинутих країнах інноваційний бізнес був одним з найважливіших компонентів інноваційного механізму та об'єктом інвестування. Згідно з англо-російським словником: «інновація» - це нововведення, новація, змінення. Достатньо повне пояснення терміну «інновація» є в Стислому словарі сучасних понять та термінів під спільною редакцією В.А.Макаренко: «Інновація (англ. Innovation – нововведення, новація від лат. innovatio – відновлення, оновлення) – 1) вкладення засобів в економіку, що забезпечує зміну покоління техніки та технології; 2) нова техніка, технологія, яка є результатом досягнення науково-технічного прогресу; 3) синтезування нових ідей, створення нових теорій та моделей; політичні програми, які мають індивідуальний,

неповторний характер; 4) у мовознавстві – новоутворення, відносно нове явище, переважно в морфології. Таким чином, можна сказати, що інновації можливі в усіх сферах діяльності людини.

Інновація – це результат дослідження, розроблення, нове або удосконалене соціально-економічне рішення, яке спрямовується до суспільного признання через використання його у практиці людини.

Відповідно, процес здійснення інновацій має назву інноваційна діяльність, яка охоплює утворення та впровадження:

- нової продукції;
- нових технологічних процесів та форм організації виробництва;
- нового ринка;
- нових процесів управління та рішення соціально-економічних завдань, відповідні до них фінансові інструменти та організаційні структури.

Термін "інновація" як нова економічна категорія впровадив у науковий оборот австрійський (вже пізніше американський) вчений Йозеф Алоїз Шумпетер (J.A.Schumpeter, 1883-1950) у першому десятиріччі ХХ ст. У своїй роботі "Теорія економічного розвитку" (1911) він уперше розглянув питання нових комбінацій змін у розвитку і дав повний опис інноваційного процесу [1].

Й.Шумпетер виділяв п'ять змін у розвитку:

- використання нової техніки, технологічних процесів, чи нового ринкового забезпечення виробництва;
- впровадження продукції з новими властивостями;
- використання нової сировини;
- поява нових ринків збуту;
- зміни в організації виробництва і його матеріально-технічному забезпеченні.

Сам термін "інновація" вчений став використовувати в 30-і рр. ХХ ст., при цьому під інновацією мав на увазі зміну з метою впровадження і використання нових видів споживчих товарів, нових виробничих, транспортних засобів, ринків і форм організації в промисловості. Інновація є головним джерелом прибутку: "прибуток є результатом виконання нових комбінацій", "без розвитку немає прибутку, без прибутку немає розвитку". Книги Й.Шумпетера надали поштовх до робіт інших вчених в області інновацій.

У сучасній економіці роль інновацій значно зросла. В ринковій економіці інновації являють собою зброю конкуренції, тому що інновація веде до: зниження собівартості, зростання прибутку, зниження цін, створення нових потреб, припливу грошей, підвищення іміджу (рейтингу) виробника нових продуктів, відкриття і захоплення нових ринків, у тому числі зовнішніх [2].

Багато іноземних та російських дослідників вважають, що поява інновацій має два джерела:

1. Потреба ринку, тобто попит на ухваленні продукти (товар, послуги). Інакше кажучи, це відповідь на потреби ринку або маркетинговий варіант. Його також можна назвати еволюційним. До еволюційних відносяться різноманітні зміни продуктів (товарів, послуг). Наприклад, зміни, які ведуть до зниження витрат у виробництві або надання товару більш «товарного» стану.
2. «Винахідництво», тобто інтелектуальна діяльність людини зі створення нового продукту, яка спрямована до задоволення попиту, який відсутній на ринку, але може з'явитися з появою цього нового продукту.

Тобто фактично це створення нового ринку. Це радикальний, революційний шлях. Еволюція дозволяє реалізувати потенціал, який існує в ідеї продукту, та підготувати умови для переходу до нових ідей. Тому суспільству для стійкого та динамічного розвитку треба поєднання маркетингового (еволюційного) та винахідницького (революційного) спрямування.

Дослідники відрізняють три головні типи інновацій: продуктні, техніко-технологічні та організаційно-керувальні.

Продуктні інновації є найрозповсюдженим типом інновацій та з'являються практично у кожному підприємстві. При цьому характер відрізняється від підприємства до підприємства. Для одних – це повна зміна асортименту або суттєве поширення номенклатури, яке виходить за межі традиційного профілю з урахуванням потреб споживачів. Іноді випуск нової продукції здійснюється без зміни технологій та на старому устаткуванні, іноді освоєння нової продукції супроводжується впровадженням нової технології та закупівлею відповідного устаткування.

Головним мотивом технологічних інновацій є виробництво нової продукції, яка здатна задовольнити потреби ринку. Разом з тим конкретні передумови інновацій можуть бути різноманітними: удосконалення технологічного процесу, економія ресурсів, екологічні вимоги, неприступність передових технологічних рішень. Метою технологічних нововведень є підвищення конкурентоспроможності за рахунок поліпшення якості продукції, зниження собівартості, розширення номенклатури та асортименту виробів, які випускають. Примітно те, що заміна устаткування на підприємстві частіше робиться не з морального застаріння, а з необхідності підтримання конкурентоспроможності.

Організаційно-керівничі інновації характеризуються організацією нових відділів, підрозділів та служб на всіх рівнях фірми. Тут же інноваційні заходи з підвищенням ефективності та удосконаленню методів управління виробництвом та персоналом.

Розглянемо головні підходи з класифікації інноваційних стратегій.

Більш простим є поділення інноваційних стратегій на стратегії лідера та послідовника. В основі такого розподілу полягає вид інновації, які впроваджують організації. Стратегія ринкового лідера має на увазі впровадження базисних (радикальних) інновацій, які включають створення принципово нових видів продукції, технологій, методів організації та керування. Стратегії послідовника дотримуються організації, які впроваджують поліпшені інновації.

Б. Санто приводить таку класифікацію стратегій [3]:

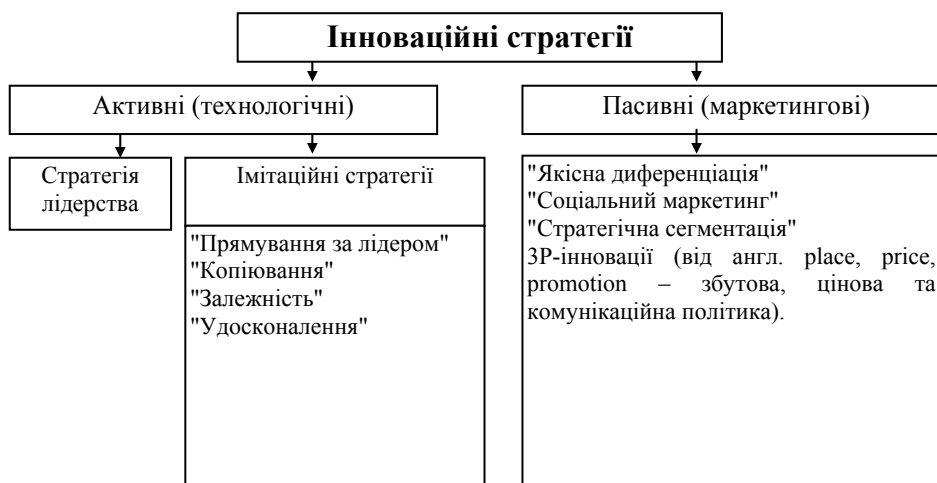
- за характером «плановиків» та «реалізаторів»: інституціональні (на рівні підприємства) та центральні (на державному рівні);
- за предметним складом на рівні підприємств розрізняють стратегії в області дослідження та розроблень, продуктової структури, ринку, фінансів, організації тощо, які є складовими частинами довгострокової інноваційної стратегії;
- за «менеджерською поведінкою»: традиційна, опортуністська, імітаційна, оборонна, залежна, наступальна.

Розуміти під інноваційною стратегією ту чи іншу модель поведінки компанії у нових ринкових умовах, можна виділити дві групи стратегій: активні та пасивні (рис. 1).

Підхід, який заснований на ідентифікації стратегічної конкурентної поведінки на ринку, запропонував Л. Г. Раменський. Згідно з цим підходом стратегічна поведінка буває чотирьох видів:

- віолентна (силова) стратегія;
- патієнтна (нішева) стратегія;

- комутантна (з'єднувальна) стратегія;
- експлерентна (піонерська) стратегія.



**Рис. 1. Класифікація інноваційних стратегій залежно від моделі поведінки підприємства на ринку**

Свій розвиток цей підхід отримав у роботах швейцарського експерту Х.Фрізевінкеля, який запропонував позначення типів інноваційних фірм, які асоціюються з тваринним світом («ліси», «слони», «леви», «миші» тощо).

В основі другого підходу до класифікації інноваційних стратегій лежить визначення цілі опрацьованої стратегії. В цій роботі розглядаються досягнення лідируючої позиції на ринку або затримання здобутих позицій (рис. 2).

Ця класифікація розширює та доповнює розподілення інноваційних стратегій за «менеджерською поведінкою», яку запропонував Б.Санто.

Цікава точка зору на розподіл стратегії Н.Ю.Круглової - виділення їх різновидів виходить з поняття конверсії. При цьому під конверсією діяльності підприємства вона має на увазі неперервну низку різноманітних реакцій на змінювання зовнішнього середовища і ринку товарів та технологій.



**Рис. 2. Класифікація інноваційних стратегій в залежності від інноваційних цілей**

Нововведення, які вносить конверсія, можуть мати всіляку ступінь радикальності: від зміни каналів розповсюдження продукції до істотної заміни технологічної ситуації. Серед більш типових стратегій, за думкою Круглової, можна виділити наступне:

- стратегія часткової зміни асортименту продукції;
- стратегія повної зміни асортименту;
- стратегія зміни технологічної спеціалізації;
- адаптація пріоритетів діяльності підприємства до вимог ринку за стадіями життєвого циклу технології/попиту.

Н.Ю.Круглова надає також класифікацію інноваційних технологічних стратегій, поділяючи їх таким чином:

- «вузьке сканування» - розроблення технологій, які спроможні забезпечити лідерство в одному з сегментів ринку;
- стратегія технологічного стрибка, який забезпечує довгострокову перевагу в конкуренції.

Вказані обставини свідчать про необхідність системного пророблення підходів та розроблення комплексного класифікатора інноваційних стратегій.

Сучасне розуміння ролі інновацій та інноваційної діяльності компаній у глобальній конкуренції має довгу передісторію. Спроба пояснення конкурентоспроможності та причин її формування були розпочаті ще у ХІХ сторіччі. Теорія абсолютної переваги, яку висунув А.Сміт, змогла пояснити, чому країни, володіючи економічними ресурсами, можуть вигравати від розвитку міжнародної економіки незалежно від того, чи являються вони експортерами або імпортерами. Д.Рікардо обґрунтував теорію порівняльної переваги - принцип абсолютної переваги є лише частковим випадком. Він доказав, що економічні ресурси – природні, трудові тощо – розподілені між країнами нерівномірно, а ефективне виробництво різноманітних товарів потребує різноманітних технологій або комбінацій ресурсів. Д.Рікардо прийшов до висновку, що переваги, як абсолютні, так і порівняльні, якими володіють країни, не є раз та назавжди наданими з початку [4].

Теорія міжнародної торгівлі Хекшера-Оліна пояснює причини формування тих або інших напрямків зовнішньої торгівлі. Країни ввозять переважно продукцію, у витратах на виробництво якої домінують відносно надлишкові у них ресурси, отже дозволяє її пропонувати за більш нижчою ціною. Проте у середині 50-х років емпірична перевірка основних висновків теорії Хекшера-Оліна на базі даних економіки США за 1947 р., зроблена американським економістом В. Леонт'євим, призвела до парадоксу: в імпорті США, де капітал був надлишковим фактором, мали перевагу капіталоємні товари.

Теорія життєвого циклу продукту, запропонована у середині 60-х років Р. Верной, пояснює розвиток світової торгівлі на основі життєвого циклу товару. З розвитком життєвого циклу товару його виробництво переміщується з країни, де товар розроблений, до країн з більш дешевими факторами виробництва. При цьому більш низькі витрати виробництва як і раніш рахуються головною умовою перемоги у конкуренції.

В 1991 році М. Портер запропонував нове розуміння ролі інновацій та інноваційної діяльності компаній у глобальній конкуренції [5]. Явним фактом є те, що у сучасних умовах значна частина світових товарних потоків пов'язана не з природними, а з придбаними привілеями, які цілеспрямовано формуються у конкурентній боротьбі. Виходячи з того, що на світовому ринку конкурентна боротьба ведеться між фірмами, а не країнами, М. Портер доказує, що єдина розумна концепція пояснення конкурентоспроможності на національному рівні – це продуктивність, яка розуміється як об'єм продукції, що виробляється одиницею витраченого труда або капіталу. Продуктивність, за його думкою, основний детермінант довгострокового стандарту життя, основне джерело національного доходу на душу населення.



*Висновки.* Важливою особливістю стану ринку сьогодні є безперервне збільшення ролі інновацій для досягнення успіху: зміна ситуації у зовнішньому середовищі потребує перегляду ролі та місця інновацій у діяльності компаній. Аналіз тенденції розвитку світового ринку у ХХ ст. виявив головну особливість: розвиток ринку міститься в безперервному збільшенні мінливості, нестабільності та непередбаченості.

## РЕЗЮМЕ

Целью исследования на тему теоретико-методологических аспектов развития инновационной деятельности предприятий на международном рынке является изучение существующих теорий.

## SUMMARY

Research objective on the subject of theoretical and methodological aspects of development of innovative activity of the operations on the international market is studying of existing theories.

## СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития. - М.: Прогрес, 1982. – 453 с.
2. Амоша О.І., Кацура С.М., Щетілова Т.В., Бурим В.Г., Вишневікий В.П. Механізми переходу економіки України на інноваційну модель розвитку.- Донецьк: ІЕП НАН України, 2002.-108с.
3. Санто Б. Инновация как средство экономического развития.-М.: Прогресс, 1990.-
4. Рикардо Д. Сочинения. Т.1.-М.: Наука, 1955.- 256 с.
5. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993. – 642 с.

*Надійшла до редакції 10.11.2007 року*

УДК 339.9 (477+510)

## СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА УКРАИНЫ И КИТАЯ

*Фомичева Н.В., к.э.н., доцент, ДонНУ*

**Актуальность темы исследования.** Китайско-украинские связи развиваются в здоровом и стабильном русле с момента установления дипломатических отношений в 1992 году. Украина готова активно взаимодействовать с Китаем в направлении более эффективной реализации существующего потенциала развития сотрудничества, прежде всего в торгово-экономической сфере. Не смотря на то, что председатель Китайской Народной Республики Цзян Цзэминь во время своего визита выразил в заявлении уверенность о перспективах сотрудничества Украины и Китая: «С каждым днем укрепляется дружба между народами двух стран, взаимное понимание и доверие; с каждым годом расширяется и развивается сотрудничество в политической, экономической, культурной, научно-технической областях, в сфере образования», сокращение товарооборота между нашими странами, начиная с 2000 г., свидетельствует о наличии некоторых проблем. Стратегическое партнерство Киева и

Пекина, таким образом, носит, по оценкам экспертов, пока еще большей частью декларативный характер.

**Анализ публикаций.** Изучением проблематики развития Китая в Украине занимаются несколько научных центров: во-первых, это Институт мировой экономики НАН Украины, Совет по организации производительных сил, высшие учебные заведения Киева, Донецка, Харькова, Одессы и Тернополя. Различные аспекты экономического сотрудничества Украины и других государств СНГ со странами Юго-Восточной Азии рассматриваются следующими учеными и специалистами: Бабинцева Н., Величко В., Козак В., Макогон Ю., Мельянецев А., Новицкий В., Пахомов Ю., Селищев А., Сутырин В., Филиппенко А.

**Цель статьи** состоит в выявлении условий и факторов, влияющих на сотрудничество Украины и Китая, и определении на основе этих параметров новых направлений торгово-экономического сотрудничества.

Результатом последних украинско-китайских переговоров стало подписание пяти двусторонних документов, в том числе, совместной декларации о дружбе и всестороннем сотрудничестве в XXI столетии. Документ предусматривает в том числе и организацию бизнес-форумов и выставок для предпринимателей и промышленников при поддержке Китайского комитета содействия международной торговле, Украинского союза промышленников и предпринимателей и торгово-промышленных палат двух стран.

Что касается торгово-экономических отношений, то объем товарооборота между двумя странами в 2006 году уже достиг более 3 млрд. долларов [3]. Это, в общем-то, рекордный уровень, но существуют потенциально гораздо большие возможности. В настоящее время украинское государство - третий крупнейший экономический партнер Китая на постсоветском пространстве после России и Казахстана. Кроме прочего, развиваются связи в области и научно-технического, и культурного сотрудничества, и в сфере образования. В настоящее время в украинских вузах учатся более 10 тысяч китайских студентов.

На сегодняшний день Украина не использует в полном объеме возможности сотрудничества с Китаем. В качестве приоритетного для Украины направления внешней политики сейчас является Запад — Евросоюз, Соединенные Штаты. Но не следует забывать, что Китай постепенно становится экономической супердержавой. В 2006 году по объему ВВП Китай занял уже второе место в мире. Учитывая темпы роста экономик супердержав, можно предположить, что через 10 лет это будет первое или второе место.

Товарооборот между КНР и Украиной по итогам 2003г. составил 2175 млн.долл. и вырос по сравнению с 2002г. на 76,3%. Экспорт Китая составил 928,9 млн.долл. (увеличение на 76,1%), а импорт — 1246,1 млн.долл. (увеличение на 76,4%). Отрицательное сальдо КНР составило 317,2 млн.долл. Наибольший стоимостной объем и удельный вес экспорта КНР составили товары народного потребления: обувь (153,4 млн.долл. или 16,5% от общего объема экспорта КНР) с увеличением на 125,9% по сравнению с предыдущим годом. Значительно увеличилась доля в экспорте машинотехнической продукции. Ввоз в Украину китайских товаров по группе электромашин и оборудование увеличился на 220%, составив 133,1 млн.долл. Основной статьей ввозимых КНР из Украины товаров оставались черные металлы (1015,7 млн.долл. с ростом на 271,2%), на которые приходится 81,5% от общего объема импорта КНР из этого государства. По итогам 2003г. в китайском импорте произошло значительное увеличение удельного веса летательных аппаратов — на 491% (10,8 млн.долл.). Но уже в 2004 г. ситуация стабилизировалась (табл.1)

Таблица 1.

Динамика внешней торговли Украины и Китая [1; 5; 6]

Показатель	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Оборот	418144	560848	664079	753442	966516	1252891	2175019	1583557	2521645
Экспорт	238538	336339	369973	432868	545414	725401	1246108	829242	711241
Импорт	179606	224509	294106	332340	421102	527490	928911	754335	1810404
Сальдо	58932	111830	75867	100488	124312	197911	317200	74907	-1099163

Говоря о некоторых товарных рынках Китая, имеющих определенную перспективу для украинских производителей, с учетом складывающейся динамики цен внутреннего рынка целесообразно отметить следующее. В 2003г. цены внутреннего рынка Китая на сырьевые товары в целом повысились на 8,1%, что явилось притягательной силой для роста украинского сырьевого экспорта. Черные металлы. В 2003г. имел место значительный рост цен внутреннего рынка Китая на все виды металлов украинского экспорта, что способствовало росту их поставок.

В 2004г. совокупный спрос на металлопродукцию превысил 300 млн.т. (+10,7%), хотя амплитуда роста внутренних цен (+5,7%) была значительно меньше, чем это было в 2003г. (+24,56%). В I полугодии 2004г. имеет место дальнейшее повышение цен: на металлолом – на 19,6%, чугун – 7,1%, горячекатаный средний лист – 13,3%, горячекатаный лист 0,5 мм. сохраняется равновесное состояние, горячекатаный лист 1 мм – 20,5%, горячекатаный лист 3 мм. – 24,2%, холоднокатаный лист 0,5 мм. – 19,4%, холоднокатаный лист 1 мм. – 18,6%, оцинкованный лист – 8,4%, горячекатаную электротехническую сталь 0,5 мм. – 15,1%, холоднокатаную электротехническую сталь 0,5 мм – 4,9%.

Если построить линию тренда по приведенным в таблице 1 показателям, то очевидно, что при сложившихся условиях рыночной конъюнктуры картина для украинской стороны будет продолжать ухудшаться (рис. 1). Коэффициенты аппроксимации обоих трендов экспорта и импорта Украины не очень высокие 0,66 и 0,81 соответственно.

Более корректным подходом к прогнозированию будет установление корреляционной связи между структурными изменениями в экономике Китая, потому что именно рост ВВП и изменение его структуры определяют величину внутреннего китайского спроса на товары украинского экспорта – таблица 2, рисунки 2, 3.

Таблица 2.

Расчет зависимости между динамикой ВВП, произведенного в промышленности и сфере услуг Китая

Годы	Китайский ВВП в промышленном производстве и сфере услуг, млрд. юаней	Экспорт Украины в Китай, млн. долл.	Импорт в Украину из Китая, млн.долл.
1997	1041	238,5	179,6
1998	1509	336,3	224,5
1999	2164	370,0	294,1
2000	3116	432,9	332,3
2001	4466	545,4	421,1
2002	6398	725,4	527,5
2003	91601	1246,1	928,9
2004	10925	829,9	754,3
2005	12772	754,3	1810,4
Коэффициент корреляции		0,778369	0,896218



Рис. 1. Прогноз экспорта и импорта с помощью полиномиального сглаживания

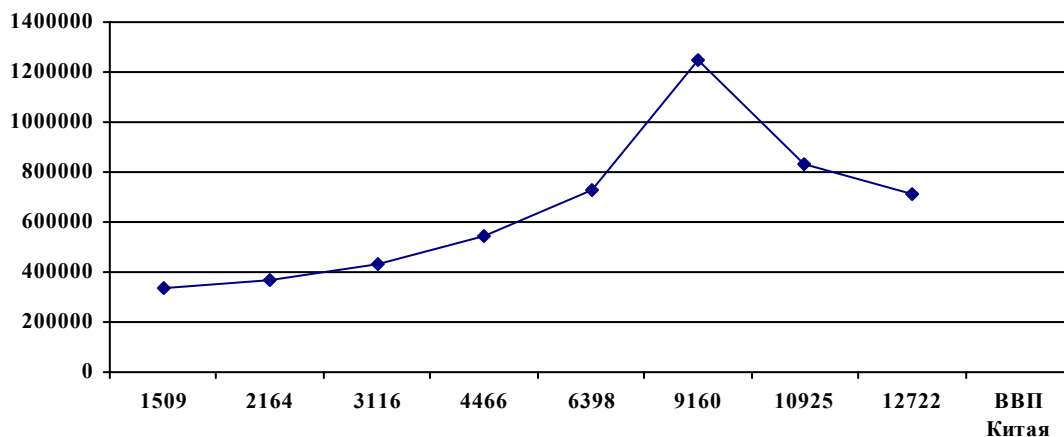


Рис. 2. График зависимости между ВВП в промышленности и сфере услуг и украинским экспортом в Китай (тыс. долл.)

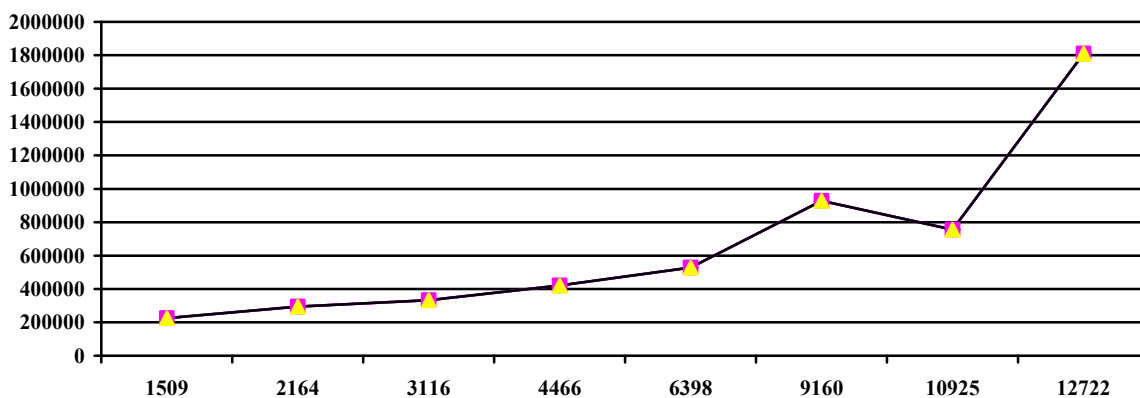


Рис. 3. График зависимости между ВВП в промышленности и сфере услуг и украинским импортом из Китая (тыс. долл.)

Учитывая, что основу украинского экспорта составляли черные металлы и минеральные удобрения, целесообразно было бы сделать анализ, опираясь на динамику производства и потребления именно этих товаров, однако такой информации по Китаю, к сожалению, в доступных источниках нет. Тем не менее, тенденции сворачивания экспорта украинских производителей в Китай можно проследить, опираясь на данные крупнейших украинских экспортеров (табл. 3).

**Таблица 3.**

**Основные характеристики экспорта черных металлов из Украины в Китай в 2004-2006 гг.\***

	2003	2004	2005	2006
Количество контрактов	588	415	196	135
Доля чугуна и слябов в стоимости экспорта черных металлов, %	62,0	66,8	14,9	40,1
Доля условий ФОБ, %	66,1	50,6	28,0	8,9
Средняя цена, долл. США	377,20	308,44	406,05	255,26
Общая сумма поставок, млн. долл.	512,88	413,5	227,5	43,0

\* Составлено автором

Двустороннее инвестиционное сотрудничество в 2005 г. получило заметный позитивный импульс. По статистическим данным китайской стороны, в 2005 г. объем договорных инвестиций в Украину достиг 41,9 млн долл США. Китайскую сторону привлекает в Украине телекоммуникационная сфера - в частности, активную роль здесь играют ведущие компании КНР в этой области – «ZTE» и «Хуавэй», а также производство химической продукции в Украине.

Сейчас Китай, как и многие другие страны, входившие в орбиту так называемого мирового соцлагеря, может развивать и наращивать сотрудничество с Украиной, пользуясь ее технологиями и продукцией промышленного производства, в том числе и военно-промышленного комплекса. И это довольно успешно происходит, не смотря на недовольство США продажей Украиной в Китай радиолокационных комплексов «Кольчуга».

Сотрудничество между Украиной и Китаем в области новых и высоких технологий имеет прочную организационно-правовую базу и глубокие традиции. Между Украиной и Китаем подписано Соглашение о научно-техническом сотрудничестве, действует Украинско-китайская комиссия по вопросам научно-технического сотрудничества. Одновременно, сотрудничество в космической сфере регулируется Соглашением о исследовании и использовании космического пространства в мирных целях. Одновременно в процессе реализации важных совместных проектов наблюдается возможность эффективного объединения украинских интеллектуальных ресурсов с инвестиционно-финансовыми потенциалами Китая.

Украина рассматривает развитие дружественных отношений и взаимовыгодного сотрудничества с КНР в качестве одного из основных внешнеполитических приоритетов страны. Между Китаем и Украиной ожидается дальнейшая активизация сотрудничества в области космонавтики. Принят совместный проект зондирования Луны, который рассматривается как новое направление национальной космической программы. Украина также имеет преимущества в некоторых сферах космонавтики, например: конструкторское бюро Южное и другие украинские НИИ осваивают передовые технологии по проектированию зондов, созданию мощных ракет-носителей и запуску спутников с борта самолета АН-124.

В ближайшие 5 лет в восточных районах Китая, где экономика развивается наиболее быстрым темпами, рост объема пассажирских и грузовых авиаперевозок, как ожидается, сохранится в среднем на уровне 11 и 16 процентов соответственно. Об этом сообщил 2 марта начальник Восточно-Китайского управления гражданской авиации Китая Ся Синхуа на 8-м Азиатско-Тихоокеанском двустороннем диалоге по вопросам воздушного транспорта. В 2010 году пассажирооборот авиаперевозок в восточных районах Китая достигнет 160 млн чел/раз, а

объем грузопочтовых перевозок составит 6,3 млн тонн, что будет равняться соответственно трети и половине общенациональных показателей.

По прогнозу, в 2020 году объемы пассажирских и грузопочтовых авиаперевозок в данном районе составят 240 млн чел/раз и 12 млн. тонн, количество взлетов-посадок - 5,2 млн. В настоящее время в Восточном Китае открыта 751 авиалиния, связывающая его с 76 городами 40 стран и районов мира и 93 отечественными городами.

Еще одним аспектом украинно-китайского экономического взаимодействия может стать сотрудничество с Гонконгом. К сожалению, на сегодня Украина слабо представлена на таком выгодном финансовом и торговом рынке, как Гонконг. Первую поездку украинские бизнесмены осуществили в 1995 г. Они ознакомились с деятельностью некоторых компаний и банков, но дальше этого дело не движется. Украинские предприниматели отдают предпочтение поиска деловых партнеров прежде всего в Европе или Америке, а уже потом — в других регионах. Гонконг и Украина знают один об одного очень мало. Вместе с тем Украина и Гонконг имеют много возможностей для взаимного плодотворного делового и инвестиционного сотрудничества.

Официально в Гонконге зарегистрировано одно совместное с Украиной предприятие в области морских перевозок, а на территории Украины — три предприятия с гонконгским капиталом, в том числе два совместных. Хотя как парадоксально это звучит, украинские инвестиции в Гонконг втрое превышали гонконгские в экономику Украины на 1 января 2004 г. и составляли 5,4 млн долл. США и 1,9 млн соответственно. Оживлению экономических связей между Украиной и Гонконгом в последние годы оказывали содействие активные межправительственные контакты [2].

Целесообразным будет создание организации, которая бы координировала действия украинских производителей, которые намерены выйти на рынок Гонконга, установить контакты с Бюро развития торговли Гонконга. Определенное время эту миссию выполняла Ассоциация делового сотрудничества «Киев — Гонконг», созданное в конце марта 1996 года. Членами Ассоциации были торговые компании, фирмы-производители, инвесторы, транспортные компании, консультационные и юридические фирмы. Инициатором создания организации выступили ТПП Украины, Украинский союз промышленников и предпринимателей, Укоопсоюз, Украинская юридическая группа, ведущие банки страны, государственные и негосударственные предприятия и фирмы, со стороны Гонконга — Бюро развития торговли Гонконга.

По мнению китайских экономистов, в ближайшие 50 лет в мире произойдут изменения, которые приведут к формированию принципиально нового облика мировой экономики:

1. Решающую роль в экономике будут играть информация и интеллектуальный труд. На экономическое развитие решающее воздействие будут оказывать высокие технологии, а высококвалифицированная рабочая сила станет главным фактором успешности экономического прогресса каждого государства. Существующий в настоящее время разрыв между индустриально развитыми и периферийными странами (между бедностью и богатством) увеличится.

2. Усилится процесс мировой экономической интеграции. Несмотря на рост протекционизма в отдельных регионах, преобладающими окажутся тенденции экономической интеграции. Темпы роста мировой торговли устойчиво превысят темпы роста мировой экономики. Степень конкурентоспособности отдельно взятой страны(а значит, экономическое и политическое место в мире каждой страны) будет определяться в первую очередь уровнем развития научно-технической базы.

3. Обострятся экологические проблемы. Интенсивность использования природных ресурсов многократно возрастет (особенно в отстающих странах периферии, среди которых в настоящее время оказалась и Украина). Проблемы загрязнения окружающей среды и экологии в целом многократно усложнятся.

4. Политические и экономические отношения в мире приобретут более комплексный характер. Европа, Америка и Азия сохранят за собой роль мировых лидеров. Вероятно перемещение Центра мировой цивилизации в Восточную Азию (Китай, Японию, Корею).

Если Китаю не удастся наладить массовое производство высоких технологий и сформировать информационную экономику, то разрыв между ним и развитыми странами будет только возрастать. Если же удастся, то к 2050 г. он догонит ПО уровню экономического развития передовые страны. Однако учитывая, что Китай приступил к индустриализации своей экономики в позднее время, что народонаселение страны огромно и что уровень развития экономики в целом еще недостаточно высок, Китаю придется столкнуться на пути своего развития с неисчислимыми трудностями и за 100 лет пройти тот путь, которые прочие развитые страны преодолевали за 200.

Первая половина XXI в. станет в экономическом развитии Китая решающей. За этот исторический отрезок времени Китай должен завершить индустриализацию и информатизацию народного хозяйства. Экономическое развитие приведет к возникновению ряда важных процессов:

1. Продолжающийся стабильный и высокий экономический рост приведет к кардинальному повышению рейтинга КНР в мире. В первую половину XXI в. Китай войдет в тройку мировых лидеров (вместе с США и ЕС). Если в 1978-1995 П. технологический прогресс обеспечивал 39,85% всех произведенных в Китае благ, то в 2030 г. этот показатель составит 50, а в 2050 г. - более 60%.<sup>1</sup> За ближайшие полвека по мере роста среднего дохода населения потенциал китайской экономики многократно возрастет. Разрыв между Китаем и развитыми странами многократно сократится.

По мере того как возможности экономического развития страны начнут исчерпываться, возрастет конкуренция на внутреннем рынке страны. Это приведет к многократному увеличению интенсификации китайской экономики.

2. В ближайшие 50 лет кардинальные изменения произойдут в структуре производства страны. Многоуровневая система потребительского спроса сформирует многоотраслевую производственную структуру. Разница в доходах, получаемых на различных рабочих местах, возрастет. Одновременно произойдет многократное расширение сферы индивидуального потребления и его разновидностей в зависимости от уровня дохода.

3. Всесторонний технологический прогресс повлияет на стремительное развитие производственной структуры. При имеющемся ныне разрыве уровней развития технологий между Китаем и мировыми экономическими лидерами Китай обязан заимствовать в кратчайшие сроки новейшие западные технологии и на их основе осуществлять собственные исследования. В большинстве областей науки и техники Китай достигнет передового мирового уровня.

4. Произойдет существенное изменение имеющихся противоречий экономического развития Китая. Основное современное социально-экономическое противоречие Китая (соотношения уровня производительных сил и потребностей населения) уступит место противоречию между уровнем производительных сил и потребностью их качественного развития. Все это требует всемерно развивать качественную составляющую экономического роста, повышать покупательную способность населения, осуществлять рациональное распределение ресурсов.

5. Произойдет кардинальное совершенствование традиционных форм производства, ключевыми отраслями национальной экономики станут сферы применения высоких технологий. В начале XXI в. по-прежнему будут развиваться такие традиционные отрасли китайской промышленности, как текстильная, сталелитейная, цементная, химическая и т. п. Однако даже при всемерной модернизации удельный вес их в экономике страны будет снижаться. К 2030 г., когда темпы прироста населения станут нулевыми, а затем и отрицательными, когда процесс индустриализации в основном завершится, в потребительской структуре населения произойдут кардинальные изменения. Спрос на традиционную продукцию постепенно снизится.

6. Традиционные отрасли тяжелой промышленности будут развиваться затухающими темпами. Возникнут новые приоритетные отрасли китайской экономики, определяющие научно-техническое развитие страны. В ближайшие 10 лет произойдет кардинальная модернизация малых и средних предприятий, их ускоренное развитие станет важнейшим фактором экономического роста Китая. Предприятия с применением высоких технологий

займут ключевые позиции на рынке страны, а их конкурентоспособность будет возрастать ускоренными темпами.

7. Проблемы модернизации села и занятости в аграрном секторе еще более обострятся. К 2010 г. сельское население (около 800 млн. чел.) все еще будет составлять около 60% населения страны. Разница в доходах между городским и сельским населением будет по-прежнему возрастать. Но если не решать сложившуюся неблагоприятную тенденцию, невозможно говорить о полнокровной модернизации, страны. Положение осложняется и тем, что естественный прирост населения в сельской местности происходит более быстрыми темпами, нежели в городе. По мере сокращения свободных земельных ресурсов и прогресса аграрных технологий спрос на рабочую силу в сельском хозяйстве будет сокращаться. Все большая часть аграрного населения окажется излишней. Поэтому следует ускоренными темпами развивать промышленность и сферу услуг в мелких и средних городах, куда устремится избыточная рабочая сила.

8. Произойдет некоторое снижение уровней развития отдельных регионов Китая, между ними установятся более сбалансированные отношения. Однако традиционный разрыв между развитыми восточными регионами и менее развитыми центральными и западными в ближайшем будущем увеличится. В перспективе же эта разница должна постепенно нивелироваться, но этот процесс займет немало времени. Лишь после 2030 г. начнут проявляться благоприятные тенденции в данной области.

9. Со всей остротой встанет проблема гармонического соотношения экономики и экологии. Ожидается, что экологическая ситуация начнет исправляться кардинальным образом только после 2030 г., когда в основном завершится процесс индустриализации страны и многократно возрастет ее экономическая мощь при оптимальном использовании факторов производства.

10. Интеграция Китая в мировую экономику многократно усилится. Вступление Китая в ВТО создало для этого все условия. Однако все чаще будут возникать трения Китая с развитыми странами в области экономики, финансов и торговли. После вступления в ВТО будет наблюдаться динамичный рост Китая в сфере мировой торговли. При этом те страны, которые начнут терять свои позиции в мировой экономике, могут инициировать возникновение финансовых, политических и экономических кризисов. На первый план выйдут такие проблемы, как сохранение национальной безопасности и социальной стабильности.

Прогноз до 2050 г. охватывает длительную перспективу, а потому существует вероятность возникновения большого количества факторов, которые могут исказить его результаты.

Стратегической целью является проведение всесторонней социалистической модернизации. Китай должен превратиться в главную экономическую державу мира, выйти на 1-е место в мире по объему ВВП, а по уровню жизни достичь стандартов среднеразвитых индустриальных стран Европы.

В табл. 4 приводятся ожидаемые данные по приросту ВВП Китая до 2050 г.

Таблица 4.

Ожидаемые показатели экономического развития Китая до 2050 г. [88]

Годы	Средние ежегодные темпы прироста ВВП, %	Объем ВВП на конец периода, трлн. юаней	Объем ВВП на душу населения, юаней
2001-2010	8,1	19,77	13889
2011-2020	6,4	36,70	24178
2021-2030	5,4	62,33	39657
2031-2040	4,9	100,52	63406
2041-2050	4,3	153,07	98638
2011-2030	5,9		
2031-2050	4,6		

Темпы прироста ВВП развитых стран Запада в 1950-е гг. составляли 4,1 %, в 1960-е гг. - 5,1, в 1970-е п. - 3,1, в 1980-е гг. - 2,7, в 1990 п. менее 3,0%. Если предположить, что темпы,



прироста стран Запада составят до 2050 г. 3,0-3,5% в год, то ВВП США в 2050 г. достигнет от \$30 до 49 трлн (а Китая, как уже отмечалось, около \$23 трлн по курсу \$1 = 8,27 юаней).

Однако получатся совсем другие данные, если сравнивать доллар с юанем не по валютному курсу, а по покупательной способности. Так, если оценить современную реальную покупательную способность доллара к юаню как \$1 = 3,15 юаня, то ВВП Китая в 2050 г. составит \$53 трлн (или примерно в 1,5-2 раза выше, чем в США). Если же исходить из весьма вероятной гипотезы, что покупательная способность составит 1,25 юаня за \$1, то ВВП Китая в 2050 г. составит \$134 трлн, т. е. превзойдет американский уровень в 3,44,5 раза.

За 2000-2050 п. темпы прироста ВВП будут постепенно снижаться, составляя в среднем около 5,8% в год за весь период. При этом самые высокие темпы будут наблюдаться в первый период (за 2000-2010 п. ежегодно до 8,1%), который можно назвать золотым периодом китайского экономического роста, а также этапом крупномасштабных изменений в экономике Китая.

Уровень жизни населения уже достигнет отметки средней зажиточности. В крупных и средних городах, а также части небольших приморских городов будет в основном завершена индустриализация, начнется формирование информационной экономики.

По мнению китайских аналитиков, уже на первом этапе (2000-2010 п.) страна займет 4-е место в мире по экономической мощи (в пересчете по официальному обменному курсу). При пересчете по реальной покупательной способности уже сейчас Китай занимает устойчивое 2-е место в мире, а китайская экономика по отношению к американской составляет 60%.

ВВП страны должен возрасти за период с 199~ по 2010 г. в среднем на 8,5% в год. К 2010 г. объем ВВП страны достигнет 20 трлн. юаней, или 14 тыс. юаней на душу населения, при доле инвестиций около 30% от ВВП.

Структура соотношения первичного, вторичного и третичного секторов составит соответственно 11 : 49 : 40 при занятости в них рабочей силы в отношении 34: 32: 34. Удельный вес городского населения достигнет 40-50%.

Объем внешней торговли достигнет \$1,3 млрд; стоимость объема промышленных товаров достигнет в экспорте 90%. 26% импорта будут составлять товары добывающей промышленности.

Ежегодно уровень потребления будет возрастать на 6-7%; и достигнет к 2010 г. 7400 юаней на человека. Разрыв доходов сельского и городского населения составит 1:2. Количество населения достигнет к 2010 г. 1,4 млрд. чел. В стране произойдет переход на обязательное всеобщее 9-летнее образование. При этом затраты на образование составят 4% ВВП.

На втором этапе (2011-2030 гг.) ВВП Китая будет ежегодно возрастать примерно на 6%, к 2030 г. общий объем ВВП может достичь 60 трлн. юаней, или 40 тыс. юаней на 1 чел. К этому времени процесс индустриализации будет окончательно завершен, в большинстве регионов страны будут заложены основы информационной экономики, уровень научных технологий достигнет передовых мировых показателей, а уровень жизни части регионов - передового мирового уровня.

На втором этапе Китай займет 2-е Место в мире по объему ВВП (в пересчете по официальному обменному курсу) и 1-е Место в мире в пересчете по реальной покупательной способности.

На третьем этапе (2031- 2050 п.) ежегодные темпы прироста ВВП составят около 4%, а к 2050 г. общий объем ВВП составит 150 трлн. юаней, в ВВП на душу населения - около 100 тыс. юаней. Китай займет 2-е место в мире по объему производства (в пересчете по официальному обменному курсу валют) и в несколько раз превзойдет США при пересчете ВВП по реальной покупательной способности.

Для моделирования торгово-экономических отношений Украины и Китая используем гравитационную модель глубины интеграции экономики государств, разработанную совместно А. Филипенко, Ю. Макогоном, Т. Медведкиным.

Между любыми двумя телами, массы которых  $m_1$  и  $m_2$ , находящимися на друг от друга на расстоянии  $r$ , действуют силы взаимного притяжения, величина которых прямо пропорциональные произведению масс  $m_1$  и  $m_2$  и обратно пропорциональные квадрату расстояния между ними:

$$F_{12} = \gamma \frac{m_1 \times m_2}{r^2}, \quad (1) [4]$$

где  $\gamma$  - коэффициент пропорциональности называется постоянной тяготения или гравитационной постоянной. Обычно его величину принимают равной  $(6,67 \pm 0,01) \times 10^{-11} \text{ Н} \times \text{м}^2 / \text{кг}^2$ .

Коэффициент  $\gamma$  численно равен силе взаимного притяжения между двумя материальными точками, которые обладают одинаковыми массами, равными единице массы, и находятся друг от друга на расстоянии, равном единице длины. Гравитационная постоянная определяется опытным путем. Ее численное значение зависит только от выбора системы единиц измерения.

Использование математического аппарата, который применяется для определения силы притяжения между двумя телами может быть использован в экономической науке, именно при создании гравитационной модели глубины интеграции экономики государств при осуществлении внешнеэкономической деятельности.

В качестве параметром массы тел предлагается использовать уровень ВВП. Расстояние и в классической теории естественных наук, и в при попытке адаптации ее к экономическим наукам остается одной и той же физической величиной (**м, км**).

Возникает проблема с экономической интерпретацией постоянной тяготения или гравитационной постоянной  $\gamma$ .

Авторы методики предлагают использовать показатель  $\varphi$  - коэффициент поправки, который отображает степень зависимости экономик интегрирующихся стран в зависимости от расстояния между ними.

Показатель  $\varphi$  определяется опытным путем по аналогии с гравитационной постоянной. Если принять во внимание, что длина экватора планеты Земля составляет 40075 км, то можно предположить, что коэффициент поправки будет увеличиваться обратно пропорционально расстоянию между странами. Таким образом, формула 1 примет вид:

$$ID_{12} = \varphi \frac{GDP_1 \times GDP_2}{r^2}, \quad (2) [4]$$

где **ID** – глубина интеграции;

**GDP<sub>1</sub>, GDP<sub>2</sub>** – валовый внутренний продукт страны 1 и страны 2 соответственно;

$\varphi$  - коэффициент поправки;

**r** - расстояние между странами.

В основу данного анализа положена гравитационная модель, основанная на предположении, что объем двусторонних торговых потоков прямо пропорционален размеру экономик (их «массам»), и обратно пропорционален расстоянию между ними и иным торговым барьерам. В виду очевидности сходства с Ньютоновским законом всемирного тяготения, данная модель получила название «гравитационной».

Первые эконометрические результаты, выявившие эту закономерность, были получены в конце 1950-х - начале 1960-х гг. Открытая как чисто эмпирическая зависимость, гравитационная модель затем была подвергнута резкой критике за свой отрыв от теории. Тем не менее, благодаря высокой эмпирической точности, она стала широко применяться для оценки торговых потоков и одновременно заставила экономистов искать теоретическое обоснование данной модели. Несмотря на то, что в течение практически полувека предпринимались многочисленные попытки вывести гравитационную модель.

В научных работах зарубежных ученых, такие как Андерсон, Ван Винкупа, Тинбергена, Хелпмана, Кругмана были осуществлены попытки создать теоретические модели. Однако, они давали лишь частичное объяснение гравитационной модели, используя производственную

функцию Коба - Дугласа с единичной эластичностью для коэффициентов ВВП, а также опираясь на теорему Хекшера - Олина.

Наконец, несколько лет назад стала применяться расширенная гравитационная модель, более правильно моделирующая географические переменные. Эта модель частично основывается на теории, разработанной в рамках новой экономической географии. Связь между новой экономической географией и гравитационной моделью показывает в своей работе Итон Кортум.

Протестируем данную модель на примере украино-китайских отношений. В таблице 5 приведены расчеты по Украине и Китаю

Таблица 5.

Расчет глубины интеграции между Украиной и Китаем по гравитационной модели

Год	ВВП Китая, $GDP_1$ , млрд. долл.	ВВП Украины, $GDP_2$ , млрд.долл.	Расстояние, $r$ , тыс. км	Коэффициент поправки, $\varphi$	Глубина интеграции, $ID$
1998	890,1	40,13	7	0,1	72,9
1999	959,6	26,2	7	0,1	51,3
2000	1029,0	33,0	7	0,1	69,3
2001	1113,9	40,0	7	0,1	90,9
2002	1197,5	44,3	7	0,1	108,3
2003	1301,2	52,9	7	0,1	140,5
2004	1418,4	68,3	7	0,1	197,7
2005	1554,4	72,8	7	0,1	230,9

Поместим динамику глубины интеграции на один график с показателями внешнеторгового оборота (рис. 4)

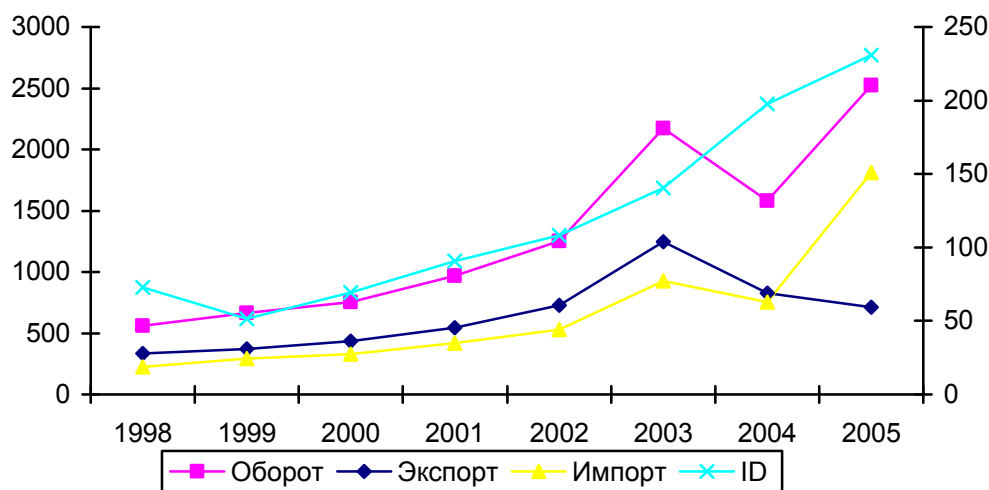


Рис. 4. Динамика показателей экспорта, импорта, внешнеторгового оборота и рассчитанного показателя глубины интеграции.

Как видно на графике, имеет место некоторая асинхронность в поведении рассчитанного показателя глубины интеграции и показателей взаимной торговли Украины и Китая. Предположим, что не совершенна модель гравитации. Заменим коэффициент поправки другой величиной, а именно – разницей в ВВП между странами по такой шкале:

$\varphi$	Разница в ВВП между странами, млрд долл.
1/1	до 50
1/2	от 50 до 200

1/3	от 200 до 350
1/4	от 500 до 650
1/5	от 800 до 950
1/6	от 950 до 1100
1/7	от 1110 до 1250
1/8	от 1250 до 1400
1/9	от 1400 до 1550
1/10	свыше 1550

Таким образом, исходные данные для расчета можно представить следующим образом (табл. 6).

Таблица 6.

Расчет глубины интеграции между Украиной и Китаем по гравитационной модели с учетом разницы в ВВП

Год	ВВП Китая, $GDP_1$ , млрд. долл.	ВВП Украины, $GDP_2$ , млрд. долл.	Расстояние, $r$ , тыс. км	Коэффициент поправки $\Delta$ ВВП	Глубина интеграции, $ID$
1998	890,1	40,13	850,0	1/5	146
1999	959,6	26,2	933,4	1/5	103
2000	1029,0	33,0	996,0	1/6	115
2001	1113,9	40,0	1073,9	1/6	151
2002	1197,5	44,3	1153,2	1/7	155
2003	1301,2	52,9	1248,3	1/7	200
2004	1418,4	68,3	1350,1	1/7	180
2005	1554,4	72,8	1481,6	1/8	400

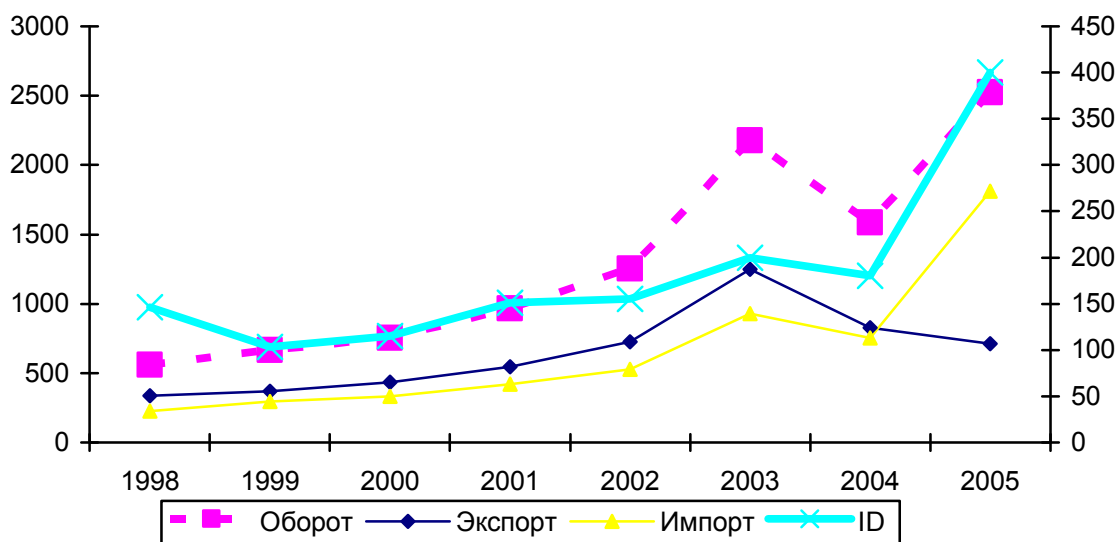


Рис. 5. Динамика показателей экспорта, импорта, внешнеторгового оборота и рассчитанного показателя глубины интеграции.

Во втором случае величины оборота и глубины интеграции имеют большую корреляционную связь, следовательно данный коэффициент целесообразно использовать для прогнозирования объемов торговли. Он позволяет на основе прогнозов ВВП корректировать рост оборота, который не будет увеличиваться пропорционально росту экономик, а будет также зависеть и от разницы в экономическом потенциале. Используя данные Минэкономики Украины

и прогнозы по Китаю, получаем величину оборота между странами в 2008 году на уровне 2628 млн.долл. США.

#### РЕЗЮМЕ

Мета статті складається у виявленні умов і факторів, що впливають на співробітництво України й Китаю, і визначенні на основі цих параметрів нових напрямків торгово-економічного співробітництва.

#### SUMMARY

Paper purpose consists in revealing of conditions and the factors influencing cooperation of Ukraine and China, and determination on the basis of these parametres of new directions of trade and economic cooperation.

#### СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Статистичний щорічник України за 2004 рік / Держкомстат України; За ред. О.Г.Осауленко. – К.: Техніка, 2005.
2. Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Спеціального Адміністративного Району Гонконг Китайської Народної Республіки про морський транспорт: Постанова Кабінету Міністрів України. від 29 жовтня 2003 р. // [http://www.nau.com.ua/ukr\\_web/ukrweek/hotline/](http://www.nau.com.ua/ukr_web/ukrweek/hotline/)
3. Філіпенко А. С., Будкін В. С., Грінченко Ю. Л., Дудченко М. А., Заблоцька Р. О. Міжнародні інтеграційні процеси сучасності. — К. : Знання України, 2004. — 304с.
4. Філіпенко А.С, Макогон Ю.В., Медведкін Т.С. Гравітаційна модель економічної інтеграції. – Донецьк-Київ.- 2005. – 25 с.
5. Фомичева Н.В. Исторические и социально-культурные условия и факторы перехода к современному экономическому росту в Китае // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Донецк. – 2006. – С. 1188-1193.
6. Экономика Китая. Макроэкономические показатели. Внешнеэкономические связи. <http://www.polpred.ru>

*Надійшла до редакції 12.11.2007 року*

УДК 658.8:007

### ОЦІНЮВАННЯ ТА НІВЕЛЮВАННЯ СИЛИ НОСІЯ МАРКЕТИНГОВОГО КОМУНІКАЦІЙНОГО ПОВІДОМЛЕННЯ

*Челенко Ю.В., Харківський національний економічний університет*

В умовах посилення конкурентного тиску, особливо збільшення значущості нецінових факторів конкуренції, підприємству, щоб успішно конкурувати, недостатньо створити доступний для цільових споживачів продукт, що задовольняє їхні потреби. Підприємство повинне особливу увагу приділяти якості своєї комунікаційної політики. Це доводить необхідність розробки схеми повного використання потенціалу доступного комунікаційного інструментарію, що являє собою сукупність як інструментів, що використовуються для створення методичних основ комунікаційної політики, так і інструментів для її реалізації.

Актуальність даної статті визначена вираженими тенденціями в розвитку промислових підприємств України: розширенням ролі фактору комунікацій у системі їх

ринкового інструментарію і формуванням наукових концептуальних і теоретичних основ комплексу маркетингових комунікацій.

Метою статті є висвітлення результатів дослідження автора відносно використання єдиного інтерпретаційного базису оцінювання носія маркетингового комунікаційного повідомлення за силою його впливу.

У сучасних підручниках і наукових публікаціях по теорії маркетингових комунікацій [1-4] звичайно наводять узагальнені підходи до оцінювання сили носія, але автори не ставили перед собою задачу порівняння сили носіїв за точковою оцінкою, не було запропоновано системи порівняльної оцінки носіїв.

Формування оцінки ефективності комунікаційного процесу підприємства, поряд з визначенням мотиваційних та економічних факторів, припускає оцінку ролі комунікаційного носія в формуванні комплексного результату оборотного зв'язку. Необхідні умови для проведення такого оцінювання, визначеного як нівелювання ефекту носіїв різної сили, впливають з функціонального взаємозв'язку носія по відношенню до елементної бази зворотного зв'язку.

Визначеність носіїв повідомлення допоможе нівелювати «формальну силу» носія під час оцінювання зворотного зв'язку комунікації. Таким чином, стає задача уникнути фактору шуму при оцінюванні статистик та, відповідно, знизити рівень невизначеності змінних, що описують такі статистики за рахунок урахування відмінностей у технічних та організаційних принципах зворотного зв'язку. По суті, ефект отриманий від впливу одним повідомленням телебачення та газети (очевидна різниця сили впливу), без урахування вартості носіїв, повинен бути нівельований по оцінюваному рівню ефективності.

Для вирішення цієї задачі необхідно визначити роль носія для оцінювання ефекту та сутність прояву сили «носію». У динамічній системі маркетингових комунікацій носій, як комунікаційний канал передачі повідомлення, ініціалізується комунікатором. Вибір носія здійснюється комунікатором та враховується за типом відправника повідомлення. Носій транслює повідомлення та супроводжує потенційного покупця до контактної лінії «комунікація – збут». Носій визначається значенням  $\Delta N$ , що реалізоване даним носієм. Формування суми відгуків ( $\Delta N$ ) від групи різних носіїв може бути виражене співвідношенням:

$$\Delta N = f\left(\sum_m \Delta N_m^{M-CH}\right), \quad (1)$$

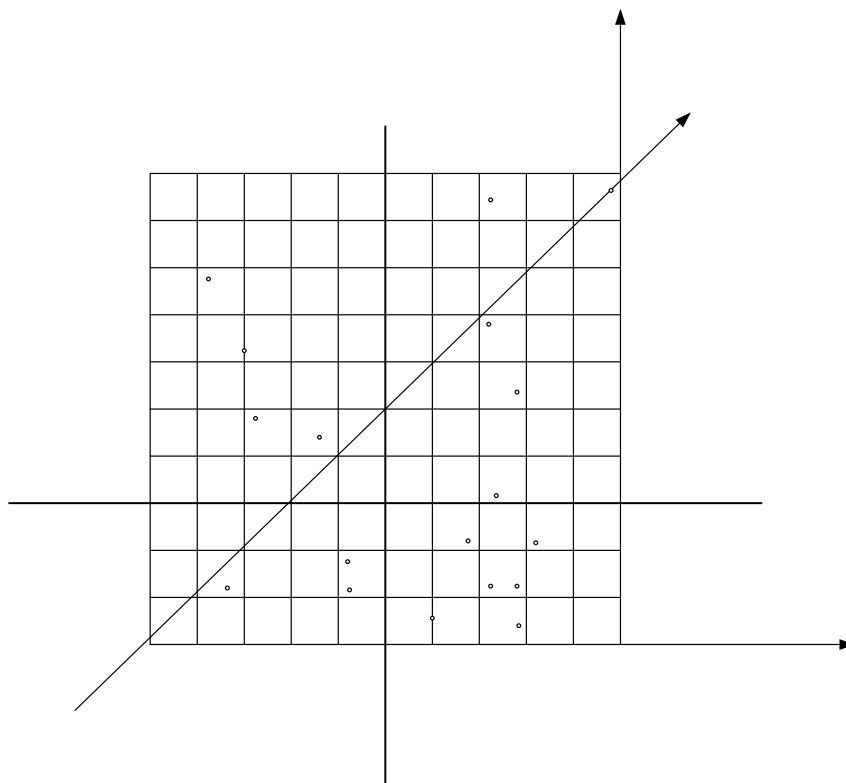
де  $\Delta N_m^{M-CH}$  - кількість відгуків, що були отримані від m-ого носія (M-CH). Тобто кожен носій приводить певну кількість потенційних споживачів на перший контакт в межах системи збуту підприємства. Підсумовування у рівнянні 1 обумовлене функціональним розподілом технічних та особистих систем первинного контакту за відгуком, у залежності від типології носія.

Типологія носія виражається через «силу впливу», що орієнтована на свідомість одержувача повідомлення. Сила впливу визначається сукупністю технічних та організаційних характеристик, що здатні звернути увагу одержувача на задане повідомлення [1, 2]. Тобто, органи почуття у людини більше сконцентровані при прослуховуванні радіопередачі ніж під час читання газети, а при перегляді телепередачі вони вищі, ніж під час прослуховування радіопередачі. Сила носія визначається рівнем впливу на органи почуттів потенційного споживача.

У 1999 році Хофман і Новак запропонували матричний спосіб економетричного визначення сили носія (гіпермодель Хофмана-Новака) [3] та оцінювання її рівня за двома складовими: персональність-імперсональність та динамічність-статичність. Логіка цієї моделі припускає, що вектор персональність-імперсональність визначає

силу носія за рівнем виявлення особистого контакту в системі передачі повідомлення. Чим вище персональність (особисте спілкування) комунікаційного контакту, тим вище ефект такого повідомлення, що виявляється через його силу. У векторі динамічність-статичність виявляється максимум сили саме в повідомленнях, що виражені через динамічний ряд. Наприклад, за характером впливу динамічне відеозображення має більшу силу ніж статичне газетне.

Полярна система двовекторного опису сили повідомлення має чотири квадранти в гіпермоделі (рис. 1): динамічний-персональний; динамічний-імперсональний; статичний-персональний; статичний-імперсональний.



**Рис. 1. Розвиток автором гіпермоделі Хоффмана-Новака в рамках інтерпретації коефіцієнтів нівелювання сили носія через калібрувальну двоосьову сітку**

Квадрантна структура гіпермоделі використовується для оцінювання сили носія, що строго диференційована за позиціями чотирьох пунктів, відповідно до табл. 1. Як видно з табл. 1, використовується чотирьохбальна система оцінювання відповідних носіїв повідомлень: 4 – найбільш сильна комбінація «персональний-динамічний»; 1 – найбільш слабка комбінація «імперсональний-статичний»

**Таблиця 1**

**Квадрантна структура оцінювання сили носія в гіпермоделі Хоффмана-Новака (коефіцієнти сили в полях таблиці)**

	Персональний	Імперсональний
Динамічний	4	2
Статичний	2	1

Автори даної гіпермоделі класифікують носії за його організаційною та технологічною структурою через належність до векторного описового квадранта та відповідний коефіцієнт сили. Однак, автори гіпермоделі не ставили перед собою задачу порівняння сили носіїв за точковою оцінкою, вони лише визначили векторний підхід до диференціації носіїв. Не було запропоновано системи порівняльної оцінки носіїв – тільки квадрантна, що є досить грубою для економетричної оцінки. Наприклад, особиста зустріч та спілкування за допомогою відеоконференції мають одну оцінку, оскільки їх вектора лежать в одному квадранті гіпермоделі.

Для вирішення задач, що стоять перед автором, оцінка «сили носія» потребує більшої точності, оскільки її використання визначено великою кількістю носіїв, що використовуються комунікатором чи відправником у системі маркетингових комунікацій. Тобто, необхідно створити досить точний (економетрично визначений за всіма типами носіїв) методичного апарату обчислення коефіцієнта сили носія (KV) на базі гіпермоделі Хоффмана-Новака.

Для вирішення цієї задачі пропонується використовувати калібровану метричну сітку у двовекторній полярній гіпермоделі Хоффмана-Новака, зав'язуючи її полюси на діагональні (полярні) за силою носії. Рішення базується на розвитку запропонованої в гіпермоделі системи з урахуванням накладеної калібрувальної сітки, що реалізована як вторинна система координат моделі. Вторинна координатна сітка використовується в осях гіпермоделі, що являють собою корегувальні коефіцієнти: поправка на динамічність (KVD) та поправка на «персональність» (KVP). Ці коефіцієнти інтерпретуються за векторами вихідної моделі (персональність-імперсональність та динамічність-статичність). У розвитку моделі використовується графічний варіант вирішення задачі. Він наведений на рис. 1

На основі представленого графічного рішення у відношенні до поля носіїв та окремих елементів цього поля, формується коригувальна двовекторна база за змінними "динамічність" і "персональність". Калібрувальна сетка, що накладена на гіпермодель є полярною до вихідних векторів гіпермоделі і це виправдано функціями введеної сітки. Вихідна діаграма вказує на силу носія у векторі, а поправочні коефіцієнти нівелюють її. Сумарний нівелюючий коефіцієнт носія (KV), у цьому випадку, виражається через добуток окремих поправочних змінних векторів:

$$KV = KVD \times KVP, \quad (2)$$

де KVD – поправочний коефіцієнт на вектор «динамічності» носія; KVP – поправочний коефіцієнт на вектор «персональності» носія. Рівняння 2 є справедливим, оскільки, чим вище динамічність і персональність носія, тим вище його умовна сила впливу і тим меншим повинен бути його нівелюючий коефіцієнт. Значення нівелюючого коефіцієнту для ряду традиційних носіїв засобів мас-медіа маркетингових комунікацій наведено у табл. 2.

**Таблиця 2**

**Нівелюючий коефіцієнт носія KV для ряду традиційних носіїв засобів мас-медіа маркетингових комунікацій, розрахований на підставі рис. 1**

Носій	KVD	KVP	KV
Особиста зустріч	0,05	0,05	0,003
Телефон	0,52	0,22	0,114
Зовнішня реклама	0,22	0,75	0,165
Поштова реклама	0,88	0,23	0,202
Телебачення	0,25	0,85	0,213
Радіо	0,37	0,82	0,303
Веб-сайти	0,95	0,41	0,390



Локальна мережа	0,91	0,58	0,528
Друковані видання	0,85	0,85	0,723

Як можна бачити, запропоноване використання єдиного інтерпретаційного базису оцінювання носія за силою його впливу. Додавання будь-якого, створеного носія (нове по організаційній та технічній сутностях) здійснюється через ідентифікацію його медіа структури за схемою квадрантів гіпермоделі Хоффмана-Новака з подальшим урахуванням поправочних коефіцієнтів «динамічності» та «персональності» у межах калібрувальної сітки, що розвиває гіпермодель та фінальним розрахунком базового нівелюючого коефіцієнту.

Слід розкрити розрахункову та понятійну функцію у межах взаємовідносин KV та економічного ефекту маркетингової комунікації  $\Delta N$ . Сумарна величина економічного ефекту, наведена у рівнянні 3, по відгукам  $\Delta N$  може бути функціонально розкрита через наступну залежність:

$$\Delta N = \sum_m \Delta N_m^{M-CH} \times KV_m^{M-CH}, \quad (3)$$

З цієї формули випливає, що чим сильніший носій, тим менший «чистий відгук», що приймається у розрахунках. Знижується число відгуків  $\Delta N$ , що сприймається від даного носія. Це пояснюється тим, що сильний носій формально приведе більшу кількість потенційних споживачів, однак імовірність покупки тих, що зреагували є нижчою, оскільки виражена у короткочасовому пориві купити товар під впливом комунікаційного повідомлення [4]. Тобто, в межах стадії D моделі Левіджа-Стенера [5] потенційний споживач повинен реагувати на ініціативні комунікаційні носії (самостійно знаходити інформацію о продукті), а використаний «сильний носій» може невинуватно «перетягнути» на відгук  $\Delta N$  представників сегменту зі стадії A, B, C. Потенційні споживачі, що знаходяться на цих стадіях готовності, здійснять покупку з імовірністю, що близька до 0, не сформувавши економічного результату Q.

Таким чином, у даній статті була наведена система інтерпретаційного розрахунку коефіцієнтів нівелювання сили носія на основі розвитку гіпермоделі Хоффмана-Новака та показаний взаємозв'язок економічного ефекту з даною коефіцієнтною системою.

Напрямами подальшого дослідження є формування інтегрального показника ефективності маркетингового комунікаційного процесу.

## РЕЗЮМЕ

Стаття посвящена удосконаленню теоретических и методических аспектов оценивания и нивелирования силы носителя маркетингового коммуникационного сообщения. Теоретические и практические подходы основаны на модели Хоффмана-Новака.

## SUMMARY

This article is devoted to the perfection of theoretical and methodical aspects of the assessment and grading of marketing communication message. The theoretical and methodical approaches are based on Hoffman-Novak hyper model.

## СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Алаев С.В. Языковые средства для подчёркивания качества преимуществ продукции в рекламном тексте. – Сумы, 1987. – 450 с.
2. Леоненко В.В. Социологическое исследование потребителей рекламы. – М.: ИНИОН, 1995. – 638 с.

3. Donna L. Hoffman, Thomas P. Novak "Marketing in Hypermedia Computer-Mediated Environments: Conceptual Foundations". – Journal of Marketing. – 60 (3). – 1999. – С.50-68

4. Drucker P.F. Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles. – New York: Harper & Row, 1985. – 850 с.

5. Lavidge and Steiner A Model for Predictive Measurement of Advertising Effectiveness. – Journal of Marketing. – October. – 1961. – С.59-62

*Надійшла до редакції 24.11.2007 року*

УДК 316.77.009(100); 070.009(100)

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОНФЕРЕНЦИЙ В УСЛОВИЯХ МИРОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

*Дутчак К.В.*, аспирант кафедры международной экономики Донецкого национального университета

Глобализация перестала быть модным словом и за последние 10 лет действительно стала реальностью. Количество компаний, выходящих на международные рынки возрастает с каждым годом. Речь идет и об увеличении рыночной доли и возможности диверсифицировать источники прибыли. Например, прибыль 500 ведущих американских компаний сегодня на 40 процентов получена на внешних рынках, в то время как три года назад - это было всего 29 процентов.

На макроэкономическом уровне, глобализация приводит к уменьшению барьеров в движении товаров и услуг, капитала и рабочей силы, к сближению рынков, стиранию различий между экономическими субъектами, открытию границ для иностранных партнеров, а также к более тесному сотрудничеству между организациями разных стран на корпоративном и государственном уровне.

Исследованию особенностей сущности и перспектив развития глобализации посвящен широкий круг работ ведущих украинских и зарубежных ученых, среди которых можно назвать таких, как А. Белорус, И.Бузько, Б. Губский, В. Зленко, А. Кудряченко, Д. Лукьяненко, Ю. Макогон, В. Новицкий, А. Поручник, Ю. Пахомов, других ученых, в частности Д. Медоуза, В. Леонтьева, А. Почаи, Дж. Сороса, З. Бжезинского, Л. Брауна, Э.Пестеля, К.Нордстрема и т.д.

Проблемам организации и проведения международных мероприятий посвящены работы Дж. Аллен, С. Браун, Л. Надлер, Т. Пунта, к сожалению украинские ученые достаточно не разрабатывали данную тематику.

На микроэкономическом уровне стратегия глобализации открывает доступ к относительно дешевым трудовым и материальным ресурсам, к расширению сбытовых и производственных рынков и к диверсификации источников прибыли.

Выход на международные рынки сопряжен с тщательной подготовкой и глубокими исследованиями. Этот процесс включает выяснение особенностей законодательных норм, изучение конкурентов, поиск партнеров и персонала, определение предпочтений потребителя и многое другое.

В настоящий момент для экономически развитых стран особый интерес представляет рынок Азии. Он многогранен и специфичен. Лидерами инвестиционной

привлекательности, безусловно, являются Китай и Индия. Так, например, в 2006 году Китай и Индия вместе привлекли большее количество инвестиционных проектов, чем США – 1.650 и 1.200, соответственно. При этом компании, головные офисы которых расположены в США, остались главными инициаторами международных инвестиций, предложив 2800 проектов за этот год.

Тем не менее, для тех, кто хорошо знает Китай, не секрет, что этот многообещающий, миллиардный рынок является «крепким орешком» и стандартным исследованием рынка здесь не обойтись. Так, например, компания "China Trade" пишет об особенностях ведения дел в Китае: «Жители Китая крайне недоверчивы вообще, а в вопросах ведения бизнеса – тем более. Китайцы с рождения несут тяжкое бремя, каждый день они вынуждены выпытывать мысли окружающих, в том числе и близких друзей. Неудивительно, что всякое новое деловое предложение, особенно исходящее от европейца, заранее воспринимается как подвох и подлежит тщательной проверке. Также... законы достаточно сложны и громоздки, но время, потраченное на их тщательное изучение и продумывание своей стратегии, окупится потом сторицей».

В данной ситуации закономерно возникает вопрос о том, как же все-таки внедриться на этот специфичный рынок и вести бизнес в столь нестандартных условиях?

Компании, которые смогли успешно выйти и функционировать в Китае пришли к выводу, что наличие местного партнера – практически обязательное условие для успешного бизнеса. Но подобрать надежного партнера зачастую непросто, особенно в незнакомой стране. Из 30 опрошенных руководителей американских компаний 23 подтвердили, что не видят возможности оперировать в Китае без поддержки китайских партнеров.

Именно в таких случаях конференции, форумы и другие международные мероприятия служат мостами, соединяющими страны и континенты и, конечно же, деловые интересы.

Успех мероприятия заключается в эффекте, который получают его участники. Успешное мероприятие – это платформа, которая будет предоставлять следующие возможности:

- изучение рынка или конкретной индустрии;
- получение аналитических данных и прогнозов на будущее, выяснение тенденций развития при помощи ведущих экспертов отрасли;
- возможность для контактов в относительно неформальной обстановке с представителями власти, потенциальными партнерами, поставщиками, клиентами и конкурентами;
- информация о реальном практическом опыте компаний, работающих в той же индустрии;
- Обмен ноу-хау

Для того чтобы подобная «платформа» была эффективной для всех участников, очень важно уметь собрать вместе «нужных людей», тех, кто действительно может изменить ситуацию. Речь может идти о привлечении инвестиций в конкретный проект, об опыте внедрения технологий или ноу-хау, о лоббировании определенных интересов, о получении своевременной информации или рекомендаций, которые могут коренным образом изменить позиции бизнеса заинтересованной компании на рынке.

При организации мероприятия очень важно понимать, что, не оправдав надежд клиентов хотя бы один раз, в дальнейшем будет очень сложно восстановить их доверие. Репутация каждого проводимого мероприятия бесценна. По сути говоря, организатор мероприятий конкурирует не только с компаниями, которые организуют подобные

события, он также должен ставить задачи улучшить каждое свое последующее мероприятие по сравнению с предыдущим.

Закономерно возникает вопрос - как организовать мероприятие такого рода? За последнее десятилетие отношение к организации международных мероприятий изменилось коренным образом. На сегодняшний день, это быстрорастущая, многомиллионная индустрия, в которой конкуренция становится все более жесткой в силу её высокой прибыльности. Так как возрастающая конкуренция заставляет постоянно улучшать качество, за последние 10 лет подход к проведению мероприятий существенно изменился. Если ранее достаточно было иметь просто деловые навыки, сейчас на Западе в этой индустрии все более используются научные подходы и наработки. Только в Англии, на сегодняшний день, более 50 университетов выпускают специалистов по Event Management (Управление мероприятиями).

Представляет интерес публикация директора компании **Infor-media Russia**, Ирины Барской, которая в своей статье «Как организовать успешную конференцию» дает ценные рекомендации, полезные для любой отечественной компании.

Подготовка успешного международного мероприятия - дело ни одной недели. В среднем цикл длится от 4 до 12 месяцев. Детальное исследование, наличие качественной и постоянно пополняющейся базы данных, понедельное планирование и опытный штат работников – это только вершина айсберга.

Организация мероприятия очень часто рассматривается как управление проектом (project management). Успешному проекту предшествует хорошая и продуманная подготовка. Американские компании отличаются планированием четких графиков, а также функций и задач отделов. Такой подход позволяет каждому из команды специалистов своевременно и качественно привносить свой вклад в организацию и совершенствование мероприятия.

Рассмотрим управление проектом на примере конференции, созданной для стимуляции сотрудничества между американскими и китайскими компаниями и заинтересованными участниками рынка (в том числе потенциальными инвесторами) в области информационных технологий (IT).

В профессиональной компании, специализирующейся на организации конференций, типичная схема организационной структуры имеет следующий вид (рис. 1):

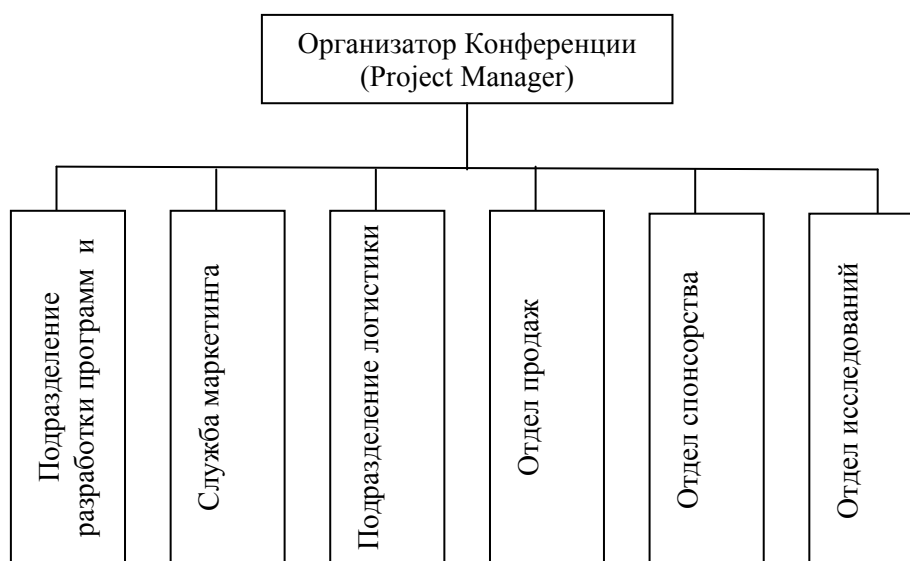


Рис. 1. Организационная структура компании, специализирующейся на проведении конференции

Организатор Конференции (Project Manager) – ответственен за разработку общей стратегии проведения мероприятия, координацию всех отделов, определяет приоритетность выполнения долгосрочных задач и временные рамки.

Подразделение разработки программ и докладчиков – ответственно за определение тематики мероприятия исходя из потенциальной аудитории, составление программы в соответствии с интересами аудитории, определение наиболее подходящих спикеров, приглашение и подготовку докладчиков.

Служба маркетинга – ответственна за позиционирование мероприятия, информирование потенциальной аудитории о планируемой конференции. Позиционирование мероприятия может осуществляться через стандартные медиа- каналы - телевидение, пресса, Интернет -издания и др. или напрямую (direct marketing), когда таргет-группа контактируется через почтовые рассылки, электронные письма, факсы и т.д. В данном случае важно покрывать географическое пространство, информируя как американские так и китайские компании. Также этот отдел ответственен за своевременную подготовку и распространение материала для потенциальной аудитории.

Подразделение логистики – ответственно за подготовку места проведения мероприятия, организацию кофе-брейков, обедов, транспортное обеспечение, организацию регистрационной стойки.

Отдел продаж – ответственен за продажу делегатских мест.

Отдел спонсорства – ответственен за продажу спонсорских пакетов.

Отдел исследований – проводит исследования с целью постоянного обновления базы данных.

В журнале Middle East MICE & Events, автор статьи «How To... run a conference», Trevor Punt приводит обобщенную схему организации мероприятия. Подобная схема может служить только исходной базой. В дальнейшем она должна дорабатываться, совершенствоваться в зависимости от характера мероприятия.

Международное мероприятие, организованное американской компанией Red Herring, Inc. (Силиконовая долина, штат Калифорния) в г.Шанхай (КНР) собрало более 350 генеральных директоров (СЕО) быстрорастущих IT компаний (start-up companies) и потенциальных инвесторов из четырех континентов - всех тех, кто был заинтересован в потенциале рынка информационных технологий Азии. В результате проведения первого мероприятия этой серии, удалось оказать содействие десяткам компаний, около 20 контрактов было заключено между участниками мероприятия в тот же год.

Хотелось бы отметить, что организацию этого мероприятия усиленно поддерживали государственные организации, союзы предпринимателей, а также представители государства, что привело к повышению притока инвестиций в эти страны. Причина заинтересованности государственных организаций лежит в понимании влияния подобных мероприятий на экономику страны в целом. Только в последнее время в полной мере была осознана польза, которую приносят международные мероприятия: экономическое развитие, обогащение населения, позиционирование страны, города/района на глобальном уровне– все это имеет очевидную пользу. Но помимо этого, необходимо понимать, что международные мероприятия могут нести и макроэкономические изменения, например, развитие инфраструктуры, поднятие национального самосознания и многое другое (примером того может быть как организация ежегодного международного форума в Давосе, так и организация Евро- 2012 в Украине).

Взяв за основу опыт проведения конференций в американской медиа- компании Red Herring, Inc. нам удалось усовершенствовать структуру организационного процесса подготовки международного мероприятия, которая, на наш взгляд, будет выглядеть следующим образом.

Таблиця.

**Структура организационного процесса подготовки международного мероприятия**

До проведения конференции осталось	МЕСЯЦЫ	12	<p>Определение темы мероприятия и потенциальной аудитории</p> <p>Определение дат мероприятия</p> <p>Выбор и резервация места проведения мероприятия</p>
		11	<p>Определение бюджета мероприятия</p> <p>Начало исследования темы на более глубоком уровне, с целью составления программы</p> <p>Анализ матрицы SWOT</p> <p>Идентификация докладчиков</p> <p>Исследовательский отдел начинает работу над составлением списков потенциальных делегатов</p>
		10	<p>Более детальная разработка программы мероприятия и тематики включенных сессий</p> <p>Подбор и приглашение докладчиков</p> <p>Начало работы с потенциальными спонсорами</p> <p>Определение стоимости мероприятия, количества дней</p> <p>Корректировка бюджета мероприятия</p> <p>Исследовательский отдел продолжает работу с базой данных</p>
		9	<p>Шлифовка программы мероприятия</p> <p>Подбор и приглашение докладчиков</p> <p>Работа по привлечению и заключению контрактов со спонсорами</p> <p>Исследовательский отдел продолжает работу с базой данных</p> <p>Рассылка первых маркетинговых материалов</p>
		8	<p>Подготовка окончательной программы мероприятия</p> <p>Приглашение докладчиков и формирование сессий</p> <p>Работа по привлечению и заключению контрактов со спонсорами</p> <p>Исследовательский отдел обновляет существующую базу данных</p> <p>Информационная рассылка с обновленной информацией о программе</p>
		7	<p>Отправка приглашений докладчикам и заключительное формирование сессий</p> <p>Работа по привлечению и заключению контрактов со спонсорами</p> <p>Подготовка и печать материалов для конференции</p> <p>Исследовательский отдел обновляет существующую базу данных</p> <p>Отдел продаж начинает контактировать с потенциальными делегатами</p> <p>Обновленная рассылка маркетинговых материалов</p>
		6	<p>Сбор и фильтрация информации о стране проведения конференции практического и туристического характера</p> <p>Планирование специальных/развлекательных мероприятий</p> <p>Выбор компании, которая будет поставлять напитки и продукты питания (catering)</p> <p>Выбор компании, ответственной за печать материалов для конференции</p> <p>Работа со спикерами по подготовке докладов</p> <p>Поиск и подготовка модераторов для интерактивных сессий</p> <p>Работа по привлечению и заключению контрактов со спонсорами</p> <p>Отдел продаж продолжает приглашать потенциальных делегатов</p> <p>Обновленная рассылка маркетинговых материалов</p>
		5	<p>Окончательная фильтрация информации о стране проведения конференции практического и туристического характера</p> <p>Окончательная программа с учетом специальных мероприятий</p> <p>Работа со спикерами по подготовке докладов</p> <p>Подготовка модераторов</p> <p>Работа по привлечению и заключению контрактов со спонсорами</p> <p>Исследовательский отдел обновляет существующую базу данных</p> <p>Обновленная рассылка маркетинговых материалов</p> <p>Отдел продаж активно работает с потенциальными делегатами</p>
		4	<p>Продолжение работы по привлечению спонсоров</p> <p>Отдел продаж активно работает с потенциальными делегатами</p> <p>Окончательная редакция конференционных материалов, включающих информацию о мероприятии, докладчиках, расписание программы, основные</p>

		12	Определение темы мероприятия и потенциальной аудитории Определение дат мероприятия Выбор и резервация места проведения мероприятия
			данные об участниках Отдел логистики финализирует все текущие операции (отель, кэтеринг, обсуждение оформления залов, и т.д.) Обновленная рассылка конференционных материалов Отдел продаж активно работает с потенциальными делегатами
		3	Продолжение работы по привлечению спонсоров Отдел продаж активно работает с потенциальными делегатами Окончательная координация докладчиков и модераторов Подготовка и редакция заключительной программы и заключительная проверка материалов Подготовка анкет для опроса делегатов Информационная рассылка с обновленной информацией
		2	Отдел продаж активно работает с потенциальными делегатами Печать конференционных материалов Контакт с медиа-партнерами, аккредитация прессы Подбор персонала на месте проведения мероприятия (если необходимо) Рассылка детальных инструкций для докладчиков Утверждение меню и напитков на месте проведения мероприятия
	НЕДЕЛИ	4	Отдел продаж активно работает с потенциальными делегатами Запуск рекламных роликов в СМИ Информационная рассылка с обновленной информацией для делегатов Подготовка персонала, занятого на мероприятии
		3-0	Проверка наличия материалов на каждый день конференции Координация эскорта для докладчиков Продолжение рекламы Окончательное утверждение меню Последняя информационная рассылка Подготовка раздаточного материала Изучение плана отеля, конференционных залов командой организаторов мероприятия
	ДНИ	за день	Команда организаторов прибывает за день до мероприятия, чтобы обустроить стойку регистрации и подготовить все необходимое для начала мероприятия Устанавливаются макеты и стенды спонсоров
		в день	Открытие регистрации для докладчиков Открытие регистрации для делегатов Открытие регистрации для СМИ Проведение мероприятия
	После мероприятия	в течение 1-2 недель	Подведение итогов и написание пресс-релизов Подсчет статистических данных мероприятия Отсылка благодарственных писем докладчикам, спонсорам и делегатам Оплата счетов и проверка соответствия планируемого и действительного бюджета Собрание команды организаторов, с целью подведения итогов мероприятия Обработка данных анкет и составление матрицы SWOT

В приведенной структуре организационного процесса наряду с традиционными задачами, описанными Тревором Пунтом, отражены целесообразные, на наш взгляд, следующие рекомендации:

1. Оказание помощи и контроля при составлении докладов выступлений. Отдел, разрабатывающий программу, обычно тратит достаточно продолжительное время на исследование темы. Именно этот отдел должен контролировать соответствие докладов заявленной программе и их качество.
2. Привлечение и более активное использование СМИ. Очень часто медиа компании имеют свои СМИ, что дает дополнительное конкурентное преимущество как при составлении программы, так и при продвижении мероприятия. По этому

при отсутствии СМИ, по нашему мнению, следует обязательно сотрудничать с медиа-партнерами и приглашать прессу на мероприятия.

3. Комбинирование усилий отдела продаж и отдела исследований с целью формирования оптимальной по составу аудитории взаимопользных делегатов. В процессе общения с потенциальными делегатами, агент по продажам узнает информацию из первых рук – о новых партнерах, клиентах, и т.д. Очень часто подобная информация не доступна отделу исследований так как она не всегда публикуется в СМИ или на сайте компании, таким образом, важные для бизнеса контакты упускаются из виду. Именно поэтому важно комбинировать усилия отдела продаж и исследований таким образом, чтобы отдел продаж мог периодически передавать отделу исследований информацию, полученную от потенциальных делегатов.

4. Постоянное обновление базы данных. Делегаты посещают мероприятия по нескольким причинам – это и возможность узнать что-то новое, что могло бы изменить операционную деятельность компании в плане технологии, методики, ноу-хау, также это возможность встретиться с потенциальными партнерами, клиентами, инвесторами и т.д. Именно поэтому очень важно, чтобы помимо постоянных делегатов, на мероприятии собирались новые люди, которые являются участниками этого же рынка.

5. Подготовка и проведение специальных неофициальных мероприятий - банкетов, коктейлей и т. д. Часто это недооценивается организаторами. В то же время именно такие неформальные мероприятия как коктейли и гала-вечера помогают создать благоприятную атмосферу для общения. Часто встает вопрос, как удерживать людей в течение всего мероприятия. Люди высокого ранга имеют очень напряженный график и обычно посещают мероприятия очень выборочно, оставаясь на избранных сессиях. Это затрудняет возможность общения. Приглашение звезд эстрады, организация церемоний награждений и т.д. – все это может быть дополнительным аргументом «за» и поможет сохранить интерес и внимание большинства делегатов

6. Обработка анкет и составление матрицы SWOT. Каждая компания по-своему делает анализ рынка перед организацией мероприятия, успех сильно зависит от качества этого анализа. Матрица SWOT является наглядным и эффективным методом определения конкурентных преимуществ и разработки особенных форматов, которые помогут привлечь внимание потенциальных делегатов, спонсоров и докладчиков. Матрица создается в начале подготовки мероприятия для определения конкурентных преимуществ и сразу же после мероприятия - для аккумуляции идей для следующего мероприятия. При этом очень важно принимать во внимание результаты анкетирования и ремарки делегатов.

Безусловно, нет единых правил создания успешного международного или локального мероприятия. Организация мероприятий высокого уровня – это всегда комбинация наработанных методов и креативных подходов.

Но, к сожалению, следует заметить, что и сегодня большинство компаний-организаторов международных мероприятий развиваются «интуитивно».

Если компания планирует стать лидером в своем сегменте, получить конкурентное преимущество за счет только известных докладчиков вряд ли удастся, во всяком случае, не в долгосрочной перспективе. Ведь если сегодня одна компания провела успешное мероприятие благодаря выступлению нескольких сильных спикеров, то завтра другая компания может с тем же успехом повторить уже сделанное. Речь идет о создании уникальной платформы, где помимо обмена мнениями и информацией,



организатор также заботится о том, чтобы собравшиеся наверняка получили пользу от знакомства и общения друг с другом. Создание же такой платформы, требует не только практического опыта, но и постоянного совершенствования, и разработки методически обоснованного подхода.

Необходимость разработки научного подхода стала реальностью для западных компаний. В перспективе залогом успеха отечественных украинских компаний станет разработка и постоянное совершенствование методики проведения мероприятий такого рода.

На сегодняшний день рынок организации международных мероприятий СНГ еще очень молод. Количество компаний, оперирующих на этом рынке, возрастает с каждым годом и более жесткая конкуренция будет двигателем для улучшения качества мероприятий.

Государство должно стимулировать, поддерживать и активно участвовать в международных мероприятиях. Ведь международные мероприятия могут быть эффективным рычагом при продвижении компании на новые рынки, при обмене опытом и знаниями, при получении финансирования проекта или нового продукта и для многих других кратко и долгосрочных целей организации. Важно помнить, что на макроэкономическом уровне, организация международных мероприятий может повлечь за собою серьезные изменения, такие как развитие инфраструктуры, позиционирование страны на международном уровне, привлечение иностранных инвестиций и глобальный обмен знаниями и опытом.

## **РЕЗЮМЕ**

В статті надано аналіз індустрії організації міжнародних заходів (конференцій, форумів та ін) а також можливостей які ця індустрія створює для бізнесу з точки зору як організаторів так і учасників заходів.

## **SUMMARY**

The article gives an analysis of the international event management industry (i.e. forums, conferences, etc), highlighting the opportunities that this industry creates for businesses both conference organizers and potential delegates.

## **СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:**

1. Журнал «Эксперт» №32(573), 3 сентября 2007
2. <http://www.ibm.com/news/ru/ru/2006/09/1802.html>
3. <http://www.chinatradinggroup.ru/buisness>
4. <http://www.memicee.com/issues/default.asp?articlecode=ART00330&categorycode=ART00298&id>
5. Журнал «Маркетинг Менеджмент», № 9 за 2007 год

*Надійшла до редакції 20.11.2007 року*

УДК 330.142.23

## ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

*Кортунов Г.Г.*, аспірант кафедри «Міжнародна економіка», Донецький національний університет

Характерними рисами сучасності є посилення взаємозалежності економічних систем різних країн, поширення інтеграційних процесів на макро- і мікрорівнях, інтенсивний перехід більшості країн від замкнених національних господарств до економіки відкритого типу. Досягнення макрофінансової рівноваги для ефективної реалізації програм інституційного та інвестиційного розвитку країни потребує підвищення рівня концентрації фінансового капіталу через залучення коштів учасників ринку, капіталізацію їхнього прибутку, злиття та макроінтеграцію капіталів. У країнах, де утвердилися ринкові відносини, фінансовий капітал великою мірою формується на ринку цінних паперів. Відомо, що однією з ключових причин безпрецедентної кризи та найглибшого спаду в світовій економіці в 30-х та 80-х роках ХХ століття, стало саме зловживання у фінансовій сфері, і зокрема, на фондовому ринку. У свою чергу, це стало можливим із-за відсутності ефективною системи законодавчо-правового забезпечення ринку цінних паперів, що інтенсивно розвивався, ігнорування фінансового права, яке мало впорядковувати функціонування фондового ринку в тій чи іншій країні.

Фондовий ринок займає особливе місце у структурі фінансових ринків, оскільки через емісію цінних паперів сьогодні відбуваються майже всі типи фінансових операцій, процес сек'юритизації охопив більшість регіональних, функціональних та інституційних сегментів ринку. Діяльність, яку здійснюють учасники фондового ринку, незалежно від спеціалізації та масштабів їх операцій, містить міжнародний аспект, з огляду на переважний рівень глобалізації, який спостерігається саме на ринку цінних паперів.

Міжнародна інвестиційна діяльність, яка здійснюється на фондових ринках, здатна позитивно впливати на масштаби і темпи ринкової трансформації національних економік як країн, що приймають, так і країн базування, розвиваючи умови та фактори їх міжнародної конкурентоспроможності. Але на особливу увагу заслуговує розвиток ринків цінних паперів у країнах з перехідними економіками, зокрема в Україні, з огляду на початковий стан формування їх фінансової сфери та потреб ринкової трансформації.

Механізм фондових ринків є досить чутливим до суб'єктивних факторів, що діють у сфері економічних відносин. Порушення стану динамічного балансування у середині фондового ринку та між його відносно окремими сегментами призводить до руйнівних наслідків в усіх сферах економічного життя. Демонстрацією такого впливу фондового ринку на сучасні економічні системи є періодичні світові фінансові кризи.

*Теоретичні та практичні аспекти розвитку сучасних фондових ринків досліджуються* російськими вченими (Міркін Я.М., Бочаров В.В., Фамінський І.П., Колтинюк Б.А.) та українськими – Мертенс А.Н., Бланк І.А., Гольцберг А.М., Лисенков Ю.М. та іншими. Проблеми формування та регулювання фондових ринків розглядаються в роботах українських вчених – Мозгового О.М., Новицького В.Є., Оскольського В.В., Ромашко О.Ю. Також міжнародна інвестиційна діяльність, її реалізація в умовах інтернаціоналізації світової економіки, трансформації перехідних економік розкрито у

працях Губського Б.В., Лук'яненко Д.Г., Панченка Є.Г., Пахомова Ю.М., Поручника А.М., Філіпенка А.С.

Для країн з транзитивними економіками особливого значення та *актуальності* набуває вивчення та узагальнення напрямків адаптації світового досвіду формування систем регулювання фондових ринків, моделей корпоративного управління та форм захисту прав інвесторів.

*Метою статті* є розробка теоретико-методологічних засад формування та функціонування ринку фінансового капіталу й обґрунтування пропозицій щодо рекомендацій щодо створення ефективної моделі фондового ринку України.

Узагальнення світового досвіду регулювання фондових ринків дозволяє виділити основні компоненти національних моделей регулювання фондових ринків:

- 1.Склад та повноваження державних органів регулювання;
- 2.Рівні регулювання;
- 3.Правове забезпечення діяльності;
- 4.Інституціональна структура фондового ринку;
- 5.Оподаткування операцій на фондовому ринку;
- 6.Особливості корпоративного управління.

За результатами 2007 року український ринок цінних паперів посідає друге місце за прибутковістю у світі з 113%, пропустивши вперед лише Китай. ПФТС-індекс зріс в 2007 році на 135,3%. У перерахуванні на Євро, інвестиції в український фондовий ринок принесли інвесторам 113,3% річних. Темпи росту українського фондового ринку в 2007 році набагато перевищили торішні (41,3%) і позаторішні (35,7%). За підсумками року найбільшими за капіталізацією емітентами стали: "Міттал Стіл Кривий Ріг" - 61,2 млрд. грн., "Азовсталь" - 33,2 млрд. грн., "Північний ГЗК" - 29,4 млрд. грн., "Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча" - 23,7 млрд. грн., "Райффайзен Банк Аваль" - 23,0 млрд. грн.

Таке зростання українського ринку в 2007 році, у першу чергу, викликано ростом у секторі енергетики й металургії. На думку операторів, український ринок в 2008 році зберігає потенціал росту, однак темпи його помітно знизяться в порівнянні з 2007 роком. Так, український фондовий ринок в 2008 році може зрости на 30-40%.

**Таблиця 1.**

**Прибутковість світових фондових ринків  
(в % у перерахуванні з місцевих валют на Євро)**

Китай	150,6
Україна	113,3
Словенія	78,1
Бангладеш	69,1
Нігерія	68,9
Хорватія	63,7
Бразилія	55,9
Гуреччина .....	54,6
Росія	8,1
США (Nasdaq)	-0,4
США (Dow Jones)	-3,5
Велика Британія	-5,2
США (S&P500)	-6,1
Венесуела	-34
Джерело: Bloomberg	

На основі специфіки конкретного прояву перерахованих елементів і розрізняють англо-американську, німецьку та японську моделі фондового ринку. Ефективність існування тієї чи іншої моделі можна оцінити тільки при її реалізації в умовах тієї чи іншої країни, з урахуванням потенціалу і тенденцій політико-правового, економічного, соціально-культурного та інфраструктурного середовища. Як показує досвід формування механізмів регулювання фондових ринків у країнах із перехідною економікою, створюються еkleктичні моделі переважно з елементів моделей тих країн, інтереси інвесторів у яких виражені сильніше.

Незважаючи на значні відмінності у ступені державного регулювання та присутності держави на фондових ринках у різних моделях, перелік функцій держави залишається постійним:

- розробка стратегії розвитку й законодавства;
- ресурсне забезпечення;
- стандарти та обмеження;
- контроль за фінансовим станом і безпекою ринку;
- інформування про стан ринку, забезпечення “прозорості” ринку;
- захист фондових інвесторів;
- забезпечення пропорцій між основними макроекономічними показниками, що впливають на розвиток фондового ринку.

Дослідження ринку фінансового капіталу через призму руху фінансових активів дало змогу виокремити основоположні чинники його розвитку. По-перше, становлення цього ринку має характерні особливості у кожній країні залежно від конкретно-історичних умов, що згодом відображається у його структурі та зумовлює відповідний вплив на економічний розвиток суспільства. По-друге, у процесі ринкової інтеграції поступово зникає якісна самостійність виробничої й фінансової сфер, вони стають елементами цілісної системи промислово-інвестиційної діяльності.

Аналіз іноземних учасників українського ринку корпоративних цінних паперів дозволяє розподілити їх на такі категорії з огляду на їхню мотивацію:

- Ризикові інвестори – ті, що мають виключно спекулятивні цілі. Інвестори цієї групи зорієнтовані на отримання тільки високих доходів у найкоротші терміни. При будь-яких негативних факторах ця група інвесторів виходить з ринку, збільшуючи його нестабільність.

- Консервативні інвестори – ті, що обережно ставляться до інвестування на ризикових ринках або в ризикові інструменти, купують невеликі пакети тільки компаній групи “blue chips”, вимагаючи гарантій або уряду, або відомих західних брокерських компаній, чутливо орієнтуються на міжнародні рейтинги та індекси. Ця група інвесторів уходить із ринку при перших негативних симптомах.

- Стратегічні інвестори – незначна група інвесторів на українському фондовому ринку. Вони зацікавлені у повному контролі над підприємством, в яке вкладено кошти. Їхня мотивація, як правило, має виробничий характер (приклад можна навести Дніпропетровський маслоекстракційний завод – торговельна марка “Олейна” та Миколаївський глиноземний завод).

- Необхідно виділити ще одну групу інвесторів, яку з огляду на масштаби української “тіньової економіки” досить важко дослідити. За даними Financial Markets International, Inc., приблизно 80% розрахунків за угодами по акціях здійснюється через офшорні фірми.

Сьогоднішній ринок служить, головним чином, для консолідації контрольних пакетів акцій стратегічних підприємств. Значно погіршують стан справ на

організованому ринку часті випадки маніпулювання ним і те, що надто багато угод із цінними паперами укладається на підставі інсайдерської інформації, тобто інформації, до якої не мають доступу всі учасники ринку.

Активну міжнародну інвестиційну діяльність України на міжнародних фондових ринках також спрямовано на боргові, короткотермінові сегменти ринку, що визначає залучення інвесторів, які віддають перевагу спекулятивним стратегіям інвестування.

Механізм функціонування ринку фінансового капіталу має бути спрямований на реалізацію конкурентних переваг стратегічного характеру. На основі узагальнення характеристик побудови постіндустріальної корпоративної держави з урахуванням особливостей національних економік виокремлено модифіковані підходи до досягнення ефективності управління корпоративно-консолідованим фінансовим капіталом:

1) ринкова стратегія підприємств має орієнтуватися на задоволення потреб споживачів, проте в умовах формування корпоративної моделі управління значно зростає роль державної регуляторної політики, спрямованої на гарантування недоторканості прав власності та створення сприятливих умов для запровадження інновацій;

2) акціонерні товариства, що виникли у результаті роздержавлення й приватизації, стають основою для збільшення концентрації як власності, так і фінансового капіталу;

3) зростання вертикально інтегрованих конгломератів зумовлює підвищення рівня концентрації виробництва, а діяльність як формальних, так і неформальних промислово-фінансових груп сприяє прискоренню нагромадження фінансового капіталу.

Для розвитку первинного вітчизняного ринку фінансового капіталу характерною є тенденція консолідації капіталу через злиття, поглинання, купівлю-продаж підприємств та їхніх окремих підрозділів. Це допомагає успішно конкурувати на ринках, оскільки значна частина сукупного промислового капіталу зосереджується на найбільших підприємствах, проте нестримному прояву згаданої тенденції перешкоджає антимонопольне законодавство.

Визначено зростаюче значення вторинного ринку фінансового капіталу, оскільки роль фінансових установ не обмежується тільки наданням законодавчо визначених послуг державі, підприємницьким структурам та населенню. Не виготовляючи самостійно суспільний продукт, вони опосередковано беруть участь у його створенні, оскільки забезпечують відтворювальний процес грошовими ресурсами, гарантуючи його злагодженість і неперервність, а отже, мають реальні важелі впливу на цей процес, коригуючи його темпи, пропорції та масштаби. Сталою є тенденція розширення співпраці з іноземними інвесторами, тому до проблем управління діяльністю на ринку фінансового капіталу додаються ще питання, пов'язані з міжнародними зовнішньоекономічними відносинами (залучення синдикованих кредитів, випуск й розміщення єврооблігацій, експортне кредитування).

При аналізі функціонування ринку фінансового капіталу доцільно враховувати тенденції регіонального розвитку України. Визначення інвестиційної привабливості регіонів України за допомогою методики інтегральної оцінки в розрізі промислового та фінансового секторів економіки дає змогу визначити стратегію діяльності учасників ринку фінансового капіталу.

З метою підвищення прикладної цінності дослідження фактори інвестиційної привабливості умовно можна поділити на 2 групи:

- 1) фактори об'єктивного (некеровані)
- 2) фактори суб'єктивного (на які можна впливати) характеру.

Такий поділ є досить умовним, оскільки об'єктивні у короткостроковій перспективі фактори є суб'єктивними у довгостроковій (наприклад, кількість портів, аеропортів, транспортних вузлів тощо). До першої групи віднесемо: економіко-географічне положення, природноресурсний і трудовий потенціали. До другої групи включимо: фактори місткості регіонального споживчого ринку, економічного, інфраструктурного та науково-технічного розвитку, наявності інвестиційних преференцій та ризиків.

Таке групування здійснено з метою забезпечення максимальної відповідності сформованої інформаційної бази факторів інвестиційної привабливості регіонів вимогам обґрунтування перспективних напрямів її підвищення. Поділ факторів на об'єктивні і суб'єктивні дозволить виявити проблемні точки перспективної програми дій щодо залучення в той чи інший регіон додаткових (чи необхідних) обсягів інвестицій. Ранжирування регіонів за співвідношенням „сприятливості” об'єктивних і суб'єктивних факторів інвестиційної привабливості дозволить актуалізувати напрями комплексної програми підвищення інвестиційної привабливості конкретного регіону, визначити її перспективну спрямованість і можливу ефективність, окреслити загальнодержавні пріоритети в регіональному розрізі.

Результатом такого ранжирування має стати віднесення регіону до групи територій з певними рівнями зазначених показників порівняно із загальнодержавними. На основі проведеного за цією методикою дослідження кожен регіон може бути віднесений до одного з 9 рангів територій за мірою інвестиційної привабливості (рис. 1).

	об'єктивні фактори	Відносно сприятливі	Середній рівень	відносно несприятливі
суб'єктивні фактори				
відносно сприятливі		1	2	3
середній рівень		4	5	6
відносно несприятливі		7	8	9

**Рис. 1 Матриця для визначення рангів регіонів України за мірою відносної сприятливості об'єктивних і суб'єктивних факторів інвестиційної привабливості територій**

Дослідження свідчать, що галузевий підхід до управління економікою спричинив непропорційний розвиток регіонів України. Подальший розвиток регіонів доцільно розглядати з точки зору розвитку транскордонних фінансово-виробничих відносин. Визначено, що хоча в процесі приватизації сформувалися вертикально-інтегровані зв'язки між промисловою та фінансовою сферами, проте подальший розвиток горизонтальних структур цілісно доповнюватиме цей процес. Водночас галузева логіка управління економічним розвитком має поступово змінюватися у напрямку економічних інтересів промислово-фінансових структур.

Як свідчить вивчення мотивів та інтересів іноземних інвесторів на фондовому ринку України, найважливішими питаннями розвитку їх діяльності на території України є:

- режим іноземної інвестиційної діяльності;
- участь у приватизації державного майна;
- податкова політика держави;
- наявність пільг для іноземних інвесторів в Україні;

- майнові права іноземних інвесторів в Україні;
- можливості вивозу прибутків;
- гарантії прав суб'єктів інвестиційної діяльності та захист інвестицій;
- співробітництво України з міжнародними правовими інституціями.

Становлення ефективного фондового ринку є важливим етапом на шляху формування ринкової економіки та активізації інвестиційних та інноваційних процесів. Ліквідний та прозорий фондовий ринок має сприяти підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної економіки шляхом:

- акумуляції та перерозподілу інвестиційних ресурсів між різними галузями економіки та підприємствами;
- формування коректної ринкової вартості підприємств;
- формування інформаційних індикаторів для інвесторів, індикації загального стану економіки для всіх суб'єктів господарювання;
- залучення коштів для покриття дефіциту державного та місцевих бюджетів, фінансування державних та місцевих програм розвитку;
- створення ефективної системи захисту прав і інтересів інвесторів;
- сприяння розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення та інститутів спільного інвестування.

Окремим елементом моделі фондового ринку, який потребує першочергового удосконалення в Україні, є система корпоративного управління, на рівні якого відбувається узгодження різноспрямованої мотивації учасників інвестиційного процесу і забезпечується відповідний захист прав інвесторів.

Найефективнішими формами захисту прав іноземних інвесторів в Україні можуть стати економічні неюрисдикційні форми, що базуються на самостійних діях осіб, без звернення до державних або уповноважених органів (зменшення регуляторного тиску на учасників фондового ринку, послаблення податкового навантаження угод на організованому ринку цінних паперів, створення компенсаційних фондів іноземних інвесторів, впровадження технологій хеджування інвестицій).

Стійкість фінансової системи держави значною мірою залежить від розвитку активного й ліквідного ринку фінансового капіталу, спроможного забезпечувати залучення ресурсів для інвестування реального сектору економіки, інвестиційно-інноваційних проектів та диверсифікувати вкладення у фінансові інструменти з метою мінімізації ризиків. Важливий методологічний принцип розгляду сутності ринку фінансового капіталу – дослідження його як цілісної системи фінансових відносин, особливістю котрої є специфічний характер взаємозв'язку та взаємодії її складових елементів як на макро-, так і на мікрорівні.

З метою якісної перебудови фондового ринку України та спрямування його на реалізацію завдань інвестиційно-інноваційної сфери політика держави у цій сфері повинна бути зосереджена на наступному:

- формування позитивного іміджу фондового ринку, роз'яснення його потенційних можливостей, налагодження тісного співробітництва в рамках міжнародних організацій для створення позитивного іміджу українського фондового ринку серед зарубіжних інвесторів;
- чітке визначення прав та обов'язків емітентів та інвесторів, підвищення вимог до корпоративного управління, приведення законодавства до міжнародних стандартів та сучасних вимог розвитку капіталу в Україні, прийняття закону "Про акціонерні товариства";
- лібералізація валютного регулювання з метою доступу вітчизняних підприємств до міжнародних ринків капіталу та спрощення доступу до внутрішнього ринку

зарубіжних інвесторів;

- розширення спектру фінансових інструментів, доступних для інвесторів, повноцінне впровадження в обіг похідних цінних паперів;

- розбудова національної депозитарно-клірингової системи, створення єдиного центрального депозитарію корпоративних цінних паперів, вдосконалення обліку прав власності на цінні папери, запровадження міжнародних стандартів обліку прав власності на цінні папери та розвиток системи обігу цінних паперів та деривативів, спрощення процедури проведення розрахунків за угодами з цінними паперами за участю нерезидентів ;

- запровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку з метою забезпечення прозорості фондового ринку та підвищення привабливості вітчизняних емітентів серед іноземних інвесторів;

- зміна механізму приватизації акцій підприємств, що знаходяться в державній власності, з першочерговим продажем через організовану біржу невеликих пакетів акцій з метою оцінки реальної ринкової вартості підприємства та створення умов для зростання його капіталізації;

- розробка та впровадження нормативно-методичного інструментарію емісії приватних інвестиційних цінних паперів для роздрібного продажу індивідуальним інвесторам;

- здійснення емісії державних боргових цінних паперів, в тому числі - муніципального рівня, для роздрібного продажу, з цільовим спрямуванням коштів на реалізацію цілей розвитку;

- концентрація торгівлі цінними паперами на організованих ринках, діяльність яких відповідає міжнародним стандартам.

*Висновки.* Державна політика має сприяти залученню в інвестиційний процес потужних світових експортерів капіталу; запобіганню економічній залежності держави від обмеженого кола іноземних інвесторів; створенню сприятливого інвестиційного клімату. За умови нещодавнього вступу до Світової організації торгівлі варто прийняти Національну програму розвитку ринку капіталу в Україні, що сприятиме координації взаємодії органів влади та учасників ринку. Водночас доцільно щорічно уточнювати програму розвитку ринку капіталу і затверджувати її одночасно з проектом державного бюджету, що дасть змогу постійно координувати вищевказану взаємодію.

## РЕЗЮМЕ

Целью статьи является разработка теоретико-методологических основ формирования и функционирования рынка финансового капитала и обоснование предложений относительно рекомендаций по созданию эффективной модели фондового рынка Украины.

## SUMMARY

Paper purpose is working out of theoretical and methodological grounds of formation and functioning of the market of a banking capital and a substantiation of offers concerning recommendations about creation of an effective model of stock market of Ukraine.

## СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Український фондовий ринок другий у світі за прибутковістю - <http://ukr.rynok.biz>
2. Бутко М., Зеленський С., Акименко О. Сучасна проблематика оцінки інвестиційної привабливості регіону // Економіка України, 2005, № 11, С. 30-37.
3. Святненко А. Тупцювання на місці. Вітчизняний фондовий ринок помірковано оптимістичний. // Дзеркало тижня. № 9 (688) 8 — 14 березня 2008.



4. Алексєєнко Л.М. Ринок фінансового капіталу: становлення, проблеми та перспективи розвитку: Монографія. – К.: Вид. буд-к "Максимум"; Тернопіль: Екон. думка, 2004. – 424 с.
5. Мозговий О.Світові ринки акцій :досвід для України//Ринок цінних паперів України.-2004.-№ 11-12. –С.47-54.

*Надійшла до редакції 22.11.2007 року*

УДК 338.46: 339.94 (100)

## **ДИНАМІКА І СТРУКТУРА ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ПОСЛУГ**

*Заблоцька Р.О.*

Необхідно зазначити, що протягом останніх двох десятиліть сфера послуг виявляється одним з найбільш динамічних секторів світової економіки. Потужним стимулом для розвитку деяких видів послуг послугувала великомасштабна структурно-технологічна перебудова матеріального виробництва у розвинених країнах у 80-ті роки. В ході неї набагато виросли потреби промислових компаній у високоякісних ділових послугах, пов'язаних з різноманітними, складними проблемами реструктуризації та розвитку підприємств — технічними, збутовими, управлінськими тощо. Одночасно із складу великих фірм у масовому порядку переходили на ведення самостійного бізнесу їх непрофільні підрозділи, що спеціалізуються на наданні послуг. Наслідком взаємодії та взаємовпливу довгочасних та перехідних чинників було суттєве підвищення внеску галузей послуг у економічний ріст, ефективність господарства, соціальний прогрес та глобалізацію господарського життя.

Важливими механізмами розвитку діяльності ТНК у світовій економіці в умовах глобалізації стають прямі іноземні інвестиції, які є складовою міжнародного ринку капіталу. Не дивлячись на певну інвестиційну кон'єктуру, загальна динаміка поширення діяльності ТНК саме через прямі іноземні інвестиції постійно зростає. Водночас їх залучення дедалі більше стає джерелом фінансування розвитку країн, що розвиваються і, особливо, країн з перехідною економікою. Тому дослідження інвестиційної діяльності ТНК представляє великий інтерес для багатьох країн, які обрали своєю стратегією забезпечення економічного зростання.

Особливо швидко прямі іноземні інвестиції зростали у 1980-2000 рр., коли їх темпи в 10 разів перевищували ріст світового виробництва і торгівлі. Співвідношення суми залучених прямих іноземних інвестицій до світового ВВП зросло з 0,5% до 5%. У 2001-2003 рр., у зв'язку з процесами рецесії в світовій економіці темпи росту прямих іноземних інвестицій дещо знизились. У 2003 р. обсяг залучення прямих іноземних інвестицій знизився до рівня 1997 р. [2].

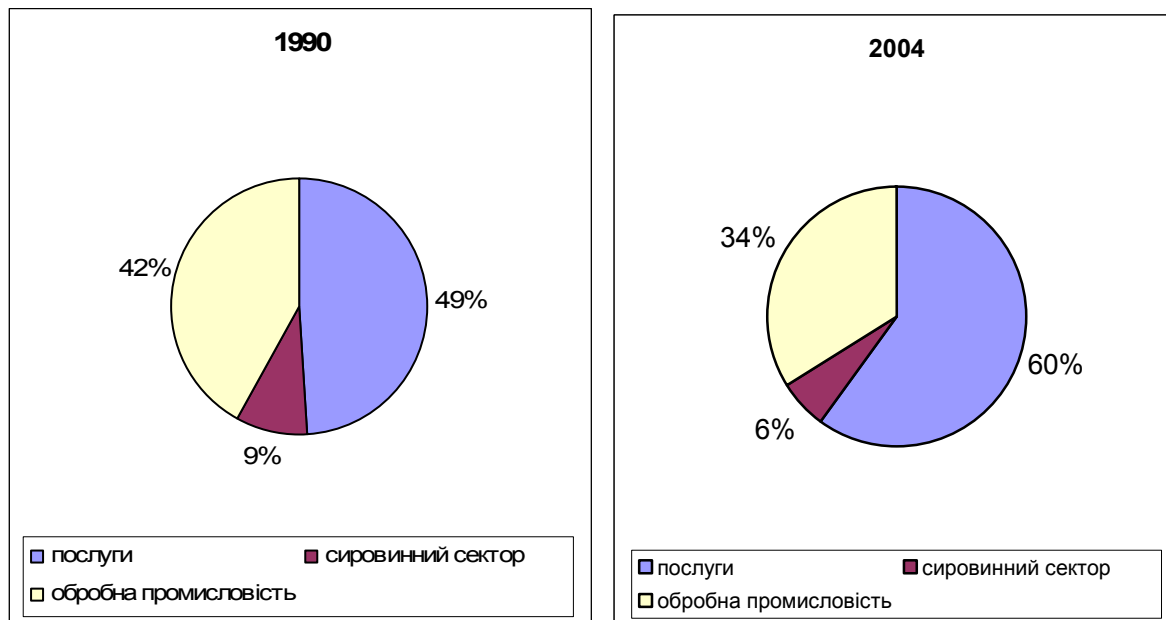
Водночас завдяки активізації ТНК і потужному зростанню притоку прямих іноземних інвестицій в країни, що розвиваються глобальні потоки іноземного капіталу дещо збільшились у 2004 р. У порівнянні з 2003 р. надходження іноземних інвестицій у 2004 р. зросли на 2% і досягли 648 млрд. дол. США. їх потоки у країни, що розвиваються збільшились на 40% і досягли 233 млрд. дол. США. В новій групі країн, що перекласифікована статистичним відділом ООН з Центральної та Східної Європи

(ЦСЄ) у Південно-Східну Європу (ПСЄ) і СНД, також відбулось помітне підвищення темпів залучення іноземного капіталу: в регіон надійшло майже 35 млрд. дол. США, що на 20% більше ніж в 2003 р. Водночас, притік капіталу в розвинені країни в цілому зменшився на 14% і склав лише 380 млрд. проти 1,1 трлн. дол. США у 2000 р. У 2005 р. обсяг ПЗІ зросло на 29% та досяг рівня 916 млрд. дол. Значна частина цього зростання припадає на процеси злиття та поглинання, як у вартісному, так і в кількісному розмірі [6].

Серед основних форм іноземного інвестування в світі переважають інвестиції в акціонерний капітал. В минулому десятилітті на частку таких форм фінансування припадало майже дві третини сумарних потоків іноземного капіталу. На іншу форму вкладення - реінвестування прибутку у 2004 р. припадало 35% інвестиційних потоків у світі. На третю форму капіталовкладень - внутрішньокорпоративні позики, у 2004 р. припадало менше 5% прямих іноземних інвестицій [5].

Необхідно зазначити, що в структурі інвестиційної діяльності ТНК відбувається переорієнтація на сектор послуг. На початку 1990-х рр. частка цього сектору становила лише одну четверту частину накопиченого обсягу прямих іноземних інвестицій у світі. У 1990 р. на сектор послуг вже припадало 45% іноземного капіталу, а до 2004р. він досяг 60% або 4 трлн. дол. За цей період частка сировинного сектору в глобальному сумарному обсязі іноземного капіталу знизилася з 9 до 6%, а частка обробної промисловості скоротилася - з 42 до 34%.

В середньому на сектор послуг в період 2001-2004 рр. припадало дві третини сукупного обсягу притоку іноземного капіталу, який оцінювався приблизно у 500 млрд. дол. США [5]. Але, оскільки транснаціоналізація сектору послуг у країнах базування та приймаючих країнах відстає від аналогічного показника в обробній промисловості, існують можливості для подальшої переорієнтації на сектор послуг.



Розраховано за даними: WIR 2005.

Рис. Глобальний обсяг накопичених прямих іноземних інвестицій по секторам економіки

Водночас такі зміни в системі пріоритетів ТНК не є дивними. Адже останніми роками спостерігається тенденція підвищення ролі послуг у світовому господарстві. До того ж, ріст сфери послуг за своїми темпами випереджає ріст матеріального

виробництва. На розвиток сфери послуг великий вплив справляє науково-технічна революція: з'являються нові види послуг, підвищується якість обслуговування, зникають технічні бар'єри у їх передачі, що відкриває для них світовий ринок.

Таб. 1.

**Розподіл накопиченого обсягу іноземного капіталу у секторі послуг по групам країн, у %**

Галузь	1990		2003		
	Розвинені країни	Країни, що розвиваються	Розвинені країни	Країни, що розвиваються	Центральна і Східна Європа
<b>Послуги, всього</b>	83	17	72	25	3
Електроенергетика, газо- та водопостачання	70	30	63	32	6
Будівництво	77	23	47	45	8
Торгівля	90	10	78	19	4
Готелі та ресторани	87	13	70	26	3
Транспорт, зберігання та зв'язок	58	43	71	22	7
Фінанси	76	24	77	20	3
Комерційна діяльність	93	7	61	38	1
Державне управління та охорона,	-	-	99	1	-
Освіта	100	-	92	4	4
Охорона здоров'я та соціальні послуги	100	-	67	32	1
Суспільні та приватні послуги	100	-	91	8	2
Інші послуги	85	15	61	36	3

(-) - дані відсутні або інвестиції не надходили

Розраховано за даними: World Investment Report 2004: The Shift Towards Services. UNCTAD, New York and Geneva. - 2004..

За останнє десятиріччя змінюється також структура іноземних інвестицій в сектор послуг. До недавнього часу ці інвестиції залучались, в основному, у сектори торгівлі та фінансів, на частку яких припадало у сукупності 47% сумарного обсягу ввезеного капіталу в сектор послуг та 35% потоків іноземного капіталу у 2004 р., у 1990 р. таке відношення було 65% та 59% відповідно. Разом з тим все більше уваги ТНК приділяють таким галузям, як електро- та енергопостачання, водопостачання, телекомунікації та підприємницькі послуги (включаючи корпоративні послуги, що надаються за допомогою інформаційних технологій). Так, наприклад, в період з 1990 по 2003 рр. сумарний вартісний обсяг іноземного капіталу у виробництво та розподіл електроенергії збільшився у 14 разів; у сферу телекомунікацій, зберігання та транспорту - в 16 разів, а у підприємницькі послуги - у 9 разів. А частка притоку інвестицій у транспорт і зв'язок зросли з 3% до 11%, комерційна діяльність - з 13% до 26%. [4].

Чим все ж таки пояснюється переорієнтація інвестицій транснаціональних корпорацій на сектор послуг? Більшість послуг не можуть виступати предметом зовнішньої торгівлі: вони повинні вироблятися у місці їх споживання і в той момент, коли вони споживаються. У зв'язку з цим основним інструментом виходу ТНК з послугами на зовнішні ринки виступають саме прямі іноземні інвестиції. Крім цього, країни здійснили лібералізацію своїх режимів, що регулюють інвестиції у сектор послуг, що дозволило збільшити приток капіталу, особливо в галузі, які раніше були

Якщо у 1980-х рр. такі трансграничні угоди мали місце виключно між ТНК із Сполучених Штатів Америки, то в 1990-х рр. головними об'єктами стали ТНК з країн ЄС. Вже у 2004-2005 рр. трансграничні угоди в секторі послуг склали 60%, в той час на промисловість припадало 25%, а сировинний сектор – 15% [6]. Такі угоди починають відігравати провідну роль у розширенні закордонної діяльності в секторі послуг ТНК країн, що розвиваються.

В цілому схильність ТНК виходити на нові ринки за допомогою угод зі злиття та поглинання, а не за допомогою прямого інвестування в нові компанії значно вища в таких напрямках послуг, як банківська справа, телекомунікації та водопостачання. З відкриттям для іноземних інвестицій програм приватизації, відбулось збільшення кількості угод зі злиття та поглинання у багатьох країнах [1].

У більшості галузей сектору послуг зростання діяльності ТНК на міжнародній арені здійснюється у формі не іноземних інвестицій, а операцій, що не пов'язані з придбанням акцій (наприклад, франчайзинг, заключення договорів про управління, партнерських відносин). Більш висока популярність методів, не пов'язаних з придбанням акцій в сфері послуг у порівнянні з іншими секторами (сировинним та обробним) можна пояснити частково розходженнями у характері майнових активів, що беруть участь в діяльності ТНК.

Діяльність ТНК у секторі послуг традиційно продовжує орієнтуватись на закріплення позицій на ринках, не дивлячись на зростаючі можливості транскордонних продажів багатьох інформаційних послуг. Хоча раціоналізація деяких послуг (наприклад, фінансових і, особливо, підприємницьких) можлива на міжнародному рівні. Водночас комплексне виробництво послуг в цілому залишається на початковому етапі свого становлення.

Також необхідно зазначити, що прямі іноземні інвестиції у сферу послуг можуть приносити країні-реципієнту як вигоди так і супроводжуватись додатковими витратами. Перш за все варто відмітити, що іноземні інвестиції у сектор послуг забезпечують вливання фінансових ресурсів в економіку приймаючої країни. Кошти, мобілізовані з міжнародних джерел, виступають чистим додатком до потоків ресурсів, що надходять до приймаючої країни. Фінансова міцність ТНК разом з їх властивістю реалізовувати комплексні системи та керувати ними дозволяють корпораціям швидко розширити можливості по наданню комплексних капіталомістких послуг, таких, як послуги в галузі телекомунікацій та транспорту. Разом з тим через відсутність належної урядової політики та регулювання діяльності ТНК у сфері комунального господарства та в області інших базових послуг може призводити до зростання цін, нерівномірному розподілу послуг та до обмеження доступу до послуг для найбільш вразливих верств населення.

Водночас подальші перспективи інвестиційної діяльності в секторі послуг є дуже сприятливими. Проведені спеціалістами ЮНКТАД опитування міжнародних експертів (76 чоловік) та агентств зі сприяння залучення іноземних інвестицій (зі 154 країн) у лютому-квітні 2005 р. підсилюють оптимістичні прогнози щодо збільшення притоку капіталу в 2006-2008 рр. саме у сектор послуг.

Серед найбільш привабливих галузей сектору послуг агентства із сприяння залученню інвестицій виділяють інформаційні технології, туризм і готельний бізнес а також будівництво. В свою чергу міжнародні експерти впевнені, що найбільше ТНК будуть приваблювати транспортні послуги та електро-, газо- і водопостачання. Взагалі, експерти більш стримані у висловлюванні власних прогнозів щодо майбутніх інвестиційних потоків ТНК. А в таких галузях як будівництво, освіта і охорона здоров'я понад 10% експертів впевнені у майбутньому зниженні притоку капіталу.

## РЕЗЮМЕ

Статья касается вопросов определения главных тенденций в мировой торговле услугами. Среди главных идей автора то, что ТНК через ПИИ в секторе услуг играют существенную роль в мировом производстве и занятости.

## SUMMARY

The article deals with the identification of main tendencies in the world services trade. Among the main ideas of the author is that MNC through Foreign Direct Investments in services sector play a significant role in world output and employment.

## СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Дюмулен И.И. Международная торговля услугами. - «Экономика». — 2003.
2. Транснациональные корпорации и интернационализация НИОКР. Доклад о мировых инвестициях. Обзор. Нью-Йорк и Женева: Издательство ООН. - 2005. - 48 с.
3. World investment report 2003. FDI policies for development: national and international perspectives. NY and Geneva: UN Publication center - 2003. — 306 p.
4. World Investment Report 2004: The Shift Towards Services. UNCTAD, New York and Geneva. - 2004
5. World investment report 2005. Transnational corporations and internalization of R&D. NY and Geneva: UN Publication center. - 2005. -380 p
6. World investment report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development . NY and Geneva: UN Publication center. - 2006. -366 p.].

*Надійшла до редакції 12.10.2007 року*

УДК 321.01 (477)

## СТАН ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

*Хаджинова Г.П.*, старший викладач кафедри розвитку та розміщення продуктивних сил Донецького національного університету

Економічна безпека характеризується таким станом національної економіки, який дозволяє зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз, здатність до розширеного самовідтворення та спроможний задовольняти потреби особи, сім'ї, суспільства, держави. Важливими складовими економічної безпеки України є сировинно-ресурсна безпека, енергетична безпека, фінансова безпека, зовнішньоекономічна безпека, технологічна безпека, продовольча безпека тощо.

При аналізі економічної безпеки автор виділяє три важливі складові:

- економічна незалежність, що означає насамперед можливість здійснення державного контролю над національними ресурсами, спроможність використовувати національні конкурентні переваги для забезпечення рівноправної участі у міжнародній торгівлі;

- стійкість і стабільність національної економіки, що передбачає міцність усіх елементів економічної системи, захист усіх форм власності, створення гарантій для ефективної підприємницької діяльності, стримування дестабілізуючих факторів;

здатність до саморозвитку та прогресу, тобто спроможність самостійно реалізовувати і захищати національні економічні інтереси, здійснювати постійну модернізацію виробництва, ефективну інвестиційну та інноваційну політику, розвивати інтелектуальний та трудовий потенціал країни.

В даний час, коли в результаті інтеграції національних економік багато важливих характеристик економічного розвитку країн формуються усе більшою мірою під впливом зовнішніх факторів, увага до питань зовнішньоекономічної політики помітно посилилась.

Цим проблемам присвячені праці відомих західних учених, таких як В. Беренс, М. Бромвич, Дж. Кейнс, Р. Марковіц, Ф. Моділіані, Д. Норткотт, А. Тобін, У. Фішер, П.М. Хавранек, У. Шарп, а також вітчизняних і російських дослідників: І.О. Бланка, З.С. Варналія, А.С. Гальчинського, Б.В. Губського, В.М. Дегтяренка, В.В. Ковальова, В.В. Коссова, І.В. Ліпсіца, Д.Г. Лук'яненко, Ю.Г. Лисенка, Ю.В. Макогона, Я.С. Мелкумова, С.І. Пирожкова, П.С. Рогожкіна, Є.В. Савельєва, В.М. Хобти, В.Д. Шапіра, В.Я. Шевчука. Проте, незважаючи на численні наукові розробки щодо пошуку можливостей міжнародної інтеграції, економічна практика України свідчить про необхідність подальших досліджень з питань міжнародного інтеграції взагалі і зокрема – розгляду можливостей створення передумов щодо інтеграції до європейської економічної системи та тісного їх пов'язування з актуальними для сучасних вимог питаннями національної економічної безпеки України.

Політика економічної безпеки визначається на основі певних принципів, які створюють політичну та правову базу для оцінки зовнішніх і внутрішніх загроз, формування національних економічних інтересів і стратегії економічної безпеки.

Інтегральний показник економічної безпеки станом на 1 січня 2007 р. порівняно з початком 2006 р. покращився на 1 відсотковий пункт (рис. 1). При цьому, погіршення ситуації відбулося в енергетичній сфері, покращання – у макроекономічній, виробничій, інвестиційній, соціальній та демографічній сферах. Не змінилась ситуація у зовнішньоекономічній, продовольчій та науково-технологічній сферах.

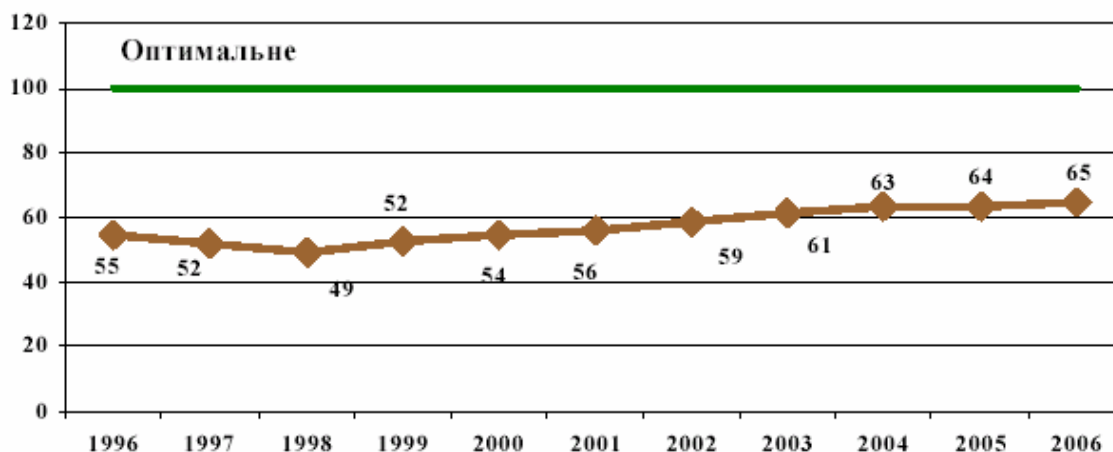
Основними факторами, що вплинули на підвищення рівня економічної безпеки України протягом 2006 р., було зростання:

- ВВП (на 7,1%);
- продуктивності праці (майже на 7%);
- промислового виробництва (на 6,2%), при цьому вперше за роки незалежності за підсумками 2006 року обсяг виробництва перевищив рівень 1990 року (100,8%).

Лідерами промислового зростання стали галузі, що підтримують інвестиційну діяльність та високі технології.

- норми нагромадження основного капіталу - основи інвестиційно-інноваційного процесу (з 22% до 24% ВВП);

інвестицій в основний капітал - складової валового нагромадження (на 19%).



**Рис. 1. Інтегральний індикатор економічної безпеки України**

- Досягнуто більш, ніж двократного перевищення темпів приросту інвестицій над темпами приросту ВВП, що є однією з важливих передумов підтримання високих темпів економічного зростання на стратегічну перспективу;

- прямих іноземних інвестицій (на 25,4%), загальний обсяг яких, на 1 січня 2007 р. досяг 21,2 млрд. дол., що становить 454,6 дол. США на одну особу.

- обсягів кредитування реального сектору економіки (у 1,7 раза). Комерційні банки також знизили ціну кредиту (ставка за кредитами в національній валюті знизилась з 16,4% на початок 2006 р. до 15,1% на початок 2007 р.);

- питомої ваги довгострокових кредитів у загальному обсязі кредитів комерційних банків (у 2006 р. довгострокові кредити становили 64,9% проти 61,8% у 2005 році);

- частки довгострокового страхування (страхування життя) у загальному обсязі страхових премій (з 2,5% до 3,3%). Внески зі страхування життя є одним із найважливіших джерел довгострокових інвестицій в економіку;

- вартості витрат на харчування однієї особи (за один день у середньому по країні з 8,5 грн. до 10,2 грн.) та, відповідно, якості харчування громадян України.

- рівня економічної активності населення (з 70,9% до 71,2%) та рівня зайнятості (з 65,4% до 65,9% - за рахунок зростання на 6,5% обсягів самостійної зайнятості населення (працездатного віку);

- підвищення рівня повної зайнятості працівників (з 97,2% до 97,8%) тощо.

Упродовж звітного року Національним банком України підтримувався стабільний офіційний курс гривні, обмінний курс валют також залишався стабільним.

*Незважаючи на загальне покращання ситуації, мав місце ряд негативних тенденцій.*

Однією з основних загроз, що мала суттєвий вплив на стан та безпеку економіки країни було підвищення ціни на газ для України Російською Федерацією з 1 січня 2006 року.

Найбільш негативний вплив від підвищення ціни на газ прийшовся на I квартал 2006 року. У промисловості у перші два місяці року відбувався спад виробництва: у січні — на 2,9%, у січні-лютому — на 0,6%. Починаючи з березня відбулося поживлення виробництва: у січні-березні обсяги виробництва зросли на 0,2%, у січні-квітні — на 0,4%, у січні-травні — на 2,4%, у січні-червні — на 3,6%.

Однак, така ситуація, з іншого боку, викликала пожвавлення економічної діяльності у машинобудуванні (через потребу в впровадженні енергозберігаючих технологій) та сприяла зменшенню частки газу у структурі споживання паливно-енергетичних ресурсів з 44% до 35% (за даними Мінпаливенерго) при пороговому рівні – не більше 30%. Використання природного газу промисловими споживачами скоротилось на 5,5 %, у тому числі в енергетичному комплексі – на 18,1 %, теплопостачальними підприємствами – на 6 %.

Відбулося погіршення зовнішньоторговельного сальдо України (від'ємне сальдо зовнішньоторговельного балансу у 2006 р. становило 2973,7 млн. дол. США, у 2005р. позитивне сальдо – 1291,8 млн. дол. США). Це пояснюється випереджаючими темпами зростання обсягів імпорту (25%) порівняно з експортом (14%) через:

- значну питому вагу енергоносіїв у загальному обсязі імпорту (30%) і тенденцією до підвищення їх вартості. Якщо б у 2006 р. газ постачався за цінами 2005 р., то збільшення імпорту у 2006 р. становило б лише 18,1 % проти досягнутих 24,6 %, тобто реальне навантаження на імпорт за рахунок збільшення ціни на газ складає 6,5 відсоткових пункта;

- зростання інвестиційного імпорту (питома вага продукції машинобудування в загальному імпорті товарів становить близько 30 %) внаслідок необхідності модернізації та технічного переоснащення промисловості, насамперед, машинобудування;

- недостатнє забезпечення попиту населення України вітчизняними товарами через низьку інноваційність вітчизняної продукції. Внаслідок цього питома вага продажу товарів вітчизняного виробництва знизилась у 2006 р. до 65,3% з 67% у 2005 р., при цьому зниження відбулося і по продовольчим товарам, і по непродовольчим;

- нестабільну епідеміологічну ситуацію у світі та обмеження зовнішніх ринків збуту окремих видів сільськогосподарської продукції внаслідок об'єктивних та суб'єктивних причин.

Все ще значною залишалася частка однієї країни-партнера у загальному обсязі зовнішньої торгівлі. Частка Російської Федерації у загальному зовнішньоторговельному обороті України становить 28 % (при пороговому рівні у 30%). У 2006 р. найбільші обсяги експорту українських товарів здійснювалися саме до Російської Федерації – 22,5 % від загального обсягу експорту товарів з України, а експорт машинобудівної продукції в Росію становив 53 % сукупних експортних поставок продукції машинобудування. Ці поставки значною мірою залежать від збереження партнерських економічних стосунків України та РФ, перспектив розвитку Єдиного економічного простору. Слід мати на увазі, що одним із суттєвих чинників збереження українськими товаровиробниками російського ринку машинобудівної продукції є традиційно невисокі вимоги до її технічного рівня. У перспективі ж відбуватиметься посилення вимог споживачів, що обумовить зростання конкуренції українських виробників на внутрішньому ринку Росії з національними виробниками та компаніями третіх країн.

Ще одним негативним фактором є те, що, активізація приросту інвестицій в основний капітал супроводжується значною диспропорцією інвестування. В галузевій структурі на промисловість, яка найбільше потребує оновлення виробничої бази, припадало лише 38,6% усіх інвестицій в основний капітал, причому промислові



інвестиції зросли на 11,9%. Натомість інвестування у сферу оптової та роздрібною торгівлі збільшилося на 26,3%, сектор операцій з нерухомістю – на 22,9%, а загалом у торговельно-фінансовий сектор надійшло 27,3% усіх капіталовкладень 2006 року.

Протягом 2005-2006 р.р. змінилась структура фінансування інвестицій в основний капітал: частка державного бюджету знизилась з 2,3% до 1,3% ВВП, а частка кредитів банків та інших позик зросла з 1,7% до 3,6% ВВП, коштів населення на індивідуальне житлове будівництво – з 0,7% до 1% ВВП (рис.2).

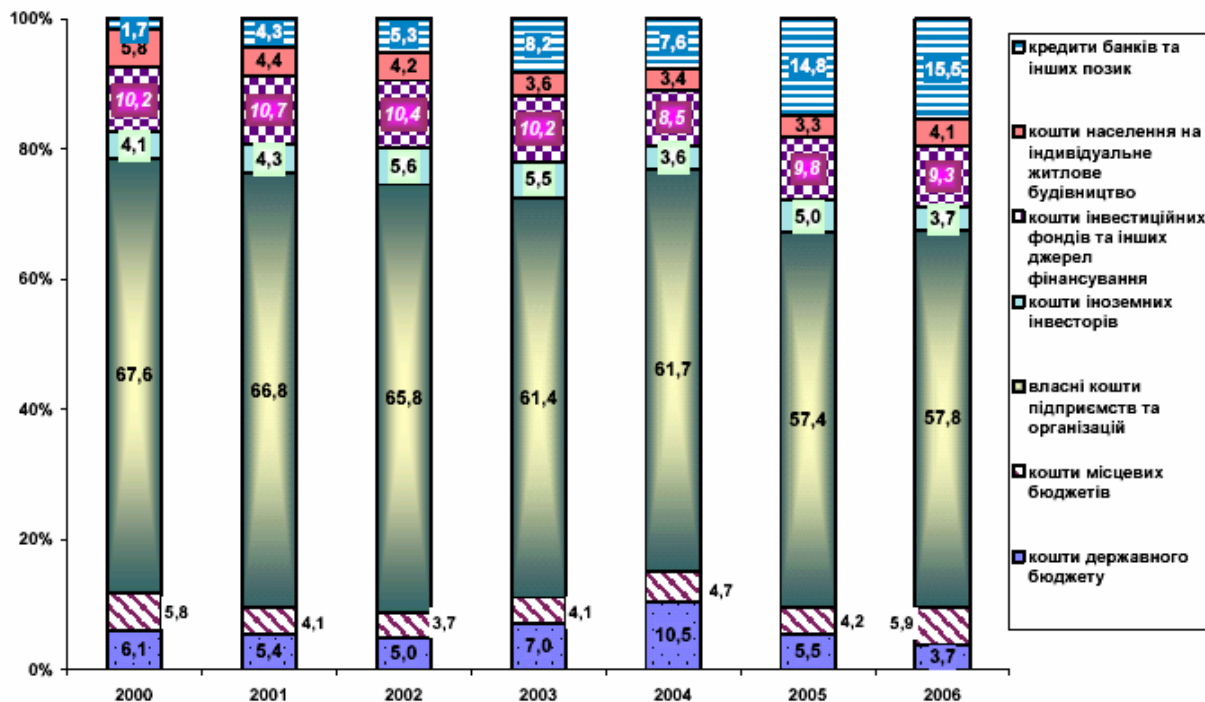


Рис. 2. Структура фінансування інвестицій в основний капітал в Україні (2000-2006 роки)

Скорочення частки державного фінансування капітальних інвестицій не відповідало інноваційно-інвестиційному напрямку розвитку економіки. Крім того, у I півріччі 2006 р. зовсім не надавалися кредити з державного бюджету на реалізацію інвестиційних проектів впровадження енергозберігаючих технологій в галузях економіки, технологій з виробництва альтернативних джерел палива.

Це, а також повільне зростання прибутковості підприємств у минулому році, насамперед через збільшення витрат виробництва (за 2006р. збитковими підприємствами допущено збитків у 1,3 раза більше проти 2005р., в той же час приріст прибутків прибуткових підприємств тільки у 1,2 раза перевищив рівень 2005р.), підвищило попит на кредитне фінансування інвестиційних проектів. А значно нижча вартість залучень на зовнішніх ринках капіталу та потреби економіки у довгострокових кредитах призвели до запозичення українськими кредитними установами коштів на зовнішніх ринках, що спричинило різке зростання зовнішнього корпоративного боргу (заборгованість за коротко- та довгостроковими торговими кредитами зросла протягом 2006р. на 1,4 млрд. дол. США) та, відповідно, валового зовнішнього боргу країни – на 5,4% до 51,2% ВВП (при пороговому рівні у 60% ВВП).

Іншими **негативними чинниками**, що уповільнили підвищення рівня економічної безпеки були:

- в енергетичній сфері:
- висока енергоємність української економіки - 0,47 кг.у.п./грн. (за даними

Мінпаливенерго);

- значний рівень залежності України від Росії в енергетичній сфері (по нафті - близько 80%, по газу - понад 70%).
- криза нафтопереробної промисловості України (внаслідок зупинки на планову реконструкцію Одеського НПЗ та на ремонт Херсонського НПЗ російські нафтові компанії (власники підприємств) замість імпорту сирової нафти здійснюють поставки готових нафтопродуктів);
- значний знос основних засобів. Так, за даними Мінпаливенерго, на даний час 92,1% енергоблоків ТЕС відпрацювали свій розрахунковий ресурс (100 тис. годин), а 63,8% енергоблоків перетнули визнану у світовій практиці межу граничного ресурсу та межу фізичного зносу (відповідно 170 та 200 тис. годин); із 7 тис. одиниць основного стаціонарного обладнання вугільної галузі дві третини відпрацювали свій нормативний термін і потребують негайної заміни; 70% магістральних нафтопроводів і технологічного обладнання вичерпали свій ресурс, фізично та морально застаріли тощо;
  - у фінансовій сфері:
- високі відсоткові ставки комерційних банків (наприклад, ставки у національній валюті за кредитами становили 15,4%, що вище рівня інфляції);
- значна частка іноземного капіталу в уставних фондах українських банків, яка на кінець р. становила 27,6% проти 19,5% на початок року і продовжує зростати (до кінця 2006 р. очікується підвищення до 35% при пороговому рівні не більше 30%);
- незначний обсяг торгів на організованому фондовому ринку України (менше 10%);
  - у науковій та науково-технічній сфері:
- скорочення чисельності працівників наукових організацій майже на 3,8 тис. осіб, або на 45% порівняно з 2005 р. При цьому безпосередніх фахівців, що займалися науковою діяльністю (без допоміжного персоналу), у 2006 р. налічувалося 100,2 тис. осіб, або на 5% менше, ніж у 2005 році.
- старіння наукових кадрів. Число дослідників у віці до 50 років в організаціях, що виконували наукові роботи порівняно з попереднім роком зменшилася, зокрема, питома вага докторів наук - з 16,1% до 10,2%, кандидатів - з 48% до 42,1%;
- зношеність парку обладнання та матеріально-технічної бази науки. Інвестиції в основний капітал здійснюються, в основному, за кошти державного бюджету;
- зниження фінансування наукових робіт за рахунок бюджету до 0,38% ВВП у 2006 р. проти 0,4% у 2005 році. Однак, у структурі фінансування частка державного бюджету зросла з 33% до 39% загального обсягу фінансування наукових та науково-технічних робіт, а питома вага коштів приватних некомерційних організацій скоротилась з 0,35% до 0,08%. Це говорить про те, що привабливість наукової сфери падає не лише з боку держави, а й приватних інвесторів.
  - у соціальній сфері:
- наявність суттєвого рівня міжгалузевої диференціації у рівнях оплати праці. Найбільш оплачуваними в країні у 2006 р. були працівники авіаційного транспорту та фінансових установ, у яких розмір заробітної плати у 2 рази перевищив середній по економіці. Рівень оплати праці працюючих у закладах освіти та охорони здоров'я залишається на третину нижчим за середній показник по економіці;
- посилення диференціації доходів населення - співвідношення сукупних витрат 10% найбільш і найменш забезпеченого населення зросло з 6,9 до 7,5 раза, і, як наслідок,

-зміна структури споживання на користь більш дорогих та якісних товарів, зокрема побутової техніки, автомобілів, пропозиція яких значною мірою забезпечується за рахунок імпортованих поставок;

- недостатня кваліфікаційна підготовка робочої сили. Характерним на сучасному етапі є попит на кваліфіковану робочу силу. Про це свідчать близько 900 тисяч вакансій, які містяться у базі даних Державної служби зайнятості, при наявності 784,5 тис. офіційно зареєстрованих безробітних;
  - у сфері продовольчої безпеки:
- збитковість виробництва м'яса великої рогатої худоби, овець та кіз, внаслідок чого озпочався спад поголів'я худоби у населення. Чисельність корів в особистих елянських господарствах скоротилась на 121,1 тис. голів порівняно з 2005 р., птиці на 366,3 тис. голів.

Отже, основними факторами, що вплинули на стан економічної безпеки України протягом 2006 р. можна вважати наступні:

- сприятлива світова кон'юнктура та високі ціни на основні статті українського експорту;
- значний рівень залежності України від Росії в енергетичній сфері;
- підвищення ціни на імпортовані енергоносії;
- січневі екстремальні морози;
- відсутність ефективних структурних реформ української економіки;
- відносно високий рівень бідності;
- заборона на ввезення з України до Російської Федерації деяких груп товарів.

Ці фактори поряд з традиційними ризиками та загрозами вплинули на пряму, або опосередковано на **наступні основні загрози** економічній безпеці:

- високий рівень монополізації окремих ринків;
- зростання інфляції;
- різке зростання витрат підприємств реального сектору економіки, у технологічних циклах яких застосовується природний газ та зростання неенергетичних витрат (трудові ресурси, реальне фіскальне навантаження тощо);
- дисбаланси галузевої структури виробництва;
- платіжна криза та незадовільний фінансовий стан підприємств паливно-енергетичного комплексу;
- неефективність споживання енергоресурсів у ЖКГ України;
- незадовільний стан основних виробничих фондів багатьох галузей економіки;
- зростання від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі;
- зменшення чисельності населення України.

До можливих ризиків можна віднести можливі негативні наслідки вступу України до СОТ, які можуть формувати додаткові загрози економічній безпеці України, зокрема:

- тимчасове зниження виробництва окремих товарів в обсягах, еквівалентних збільшенню імпорту. Наприклад, при зниженні мита на шини для легкових автомобілів з 20 % до 10 % можна очікувати збільшення імпорту на 11 млн. доларів США;
- скорочення виробництва окремих видів продукції та, відповідно, скорочення надходжень до бюджету, втрата робочих місць, зростання соціальної напруженості внаслідок низької конкурентоспроможності багатьох видів вітчизняної продукції (насамперед, у будівельній, гірничовидобувній, машинобудівній галузях);

- наповнення продовольчого ринку України товарами за низькими цінами іноземного походження (цукром, маргарином, маслом, сирами, іншими молочними продуктами, картоплею і овочами, фруктовими соками) та вимивання важливої для вітчизняної харчової промисловості сировини і стратегічно важливих кормових ресурсів з неї (насіння соняшника, продовольчого і кормового зерна) внаслідок відкриття внутрішнього ринку сільськогосподарської сировини і продовольства.

Глобалізація сприяє ефективному використанню економічних ресурсів і стимулює розвиток в залежності від конкурентоздатності та привабливості держави для світового ринку. Разом з тим, у глобалізації є і мінуси. Посилюється розшарування країн: уперед виходять заможні, енергійні, освічені. Ще одним із аспектів глобалізації економічних процесів в Україні є різке нарощування присутності іноземного капіталу в економіці України, яке мало місце у 2005 році.

Надходження прямих іноземних інвестицій (ПІІ) для потреб розвитку національної економіки є важливим індикатором міжнародної привабливості держави, ознакою якості інвестиційного клімату та ключовим показником конкурентоспроможності на міжнародному ринку капіталу. Разом з тим, іноземні інвестиції індиферентні до проблем національної економіки та, в разі неналежного національного моніторингу і контролю, можуть містити виклики економічній безпеці.

Серед таких викликів: консервація неефективної структури національного виробництва, монополізація окремих стратегічно важливих або соціально значущих сфер національного господарства та ринків збуту, надмірна експлуатація національної сировинно-ресурсної бази чи виробничих потужностей, деформація умов конкуренції на ринку внаслідок застосування необґрунтованих пільг, надмірний вплив фінансових ресурсів через репатріацію прибутків тощо.

Політична криза, всупереч очікуванням, особливо не позначилась на темпах економічного розвитку внаслідок того, що значні обсяги українського капіталу тримаються в банках іноземних держав (часто в офшорах). Іноземні фахівці зазначають, що з 2004 р. українська економіка демонструє певну стійкість до політичної нестабільності, однак є досить чутливою до змін умов зовнішньої торгівлі.

В умовах входження України в глобалізований світ у середньостроковій перспективі головного пріоритету набувають національні інтереси, які полягають у підвищенні конкурентоспроможності людини, суспільства, держави. Тому в економічній сфері національної безпеки першочерговим є створення конкурентоспроможної, соціально орієнтованої національної економіки. Важливою складовою довгострокового підтримання конкурентоспроможності національної економіки є дотримання належного рівня економічної безпеки. Відтак рівень економічної безпеки може сприйматися як достатній аргумент для тимчасового чи часткового коригування умов конкурентності ринку.

## РЕЗЮМЕ

В статье рассматриваются угрозы и последствия для экономической безопасности Украины на современном этапе.

## SUMMARY

In article threats and consequences for economic security of Ukraine at the present stage are considered.

## СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Білоус Т., Кваша Т., Пащенко Д., Бердичевська Н. Стан економічної безпеки України // [http://www.me.gov.ua/file/link/102978/file/e\\_s12\\_06.pdf](http://www.me.gov.ua/file/link/102978/file/e_s12_06.pdf)

2. Макогон Ю., Хаджинов И., Марченко М., Янковский Н. Экономические последствия присоединения Украины ко Всемирной торговой организации // Экономика Украины. – 2003. – №12. – С. 69-77.

*Надійшла до редакції 25.11.2007 року*

УДК: 339:658.5

## **АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В УКРАИНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

*Савченко Э.А.*

**Постановка проблемы.** В последние годы транснациональные корпорации стали основным структурным элементом экономики большинства стран, ведущей силой их развития и повышения эффективности. Глобальные тенденции интернационализации производства и капитала, приватизации, стратегических альянсов и либерализации внешней торговли поставили ТНК в центр мирового экономического развития. Именно ТНК сегодня выступают в роли крупнейшего мирового инвестора и носителя новых технологий как в сфере менеджмента, так и производства.

Для Украины по прежнему остается остро актуальным вопрос привлечения иностранных инвестиций. Однако, в последние годы акцент сместился с необходимости привлечения инвестиций для обновления морально и физически устаревших основных производственных фондов. Сегодня наиболее актуальным является привлечение инвестиций в комплексе с инновационными технологиями. Это позволит создать в Украине новые высокотехнологичные отрасли, предприятия и дополнительные рабочие места. Именно поэтому необходимо изучение всех аспектов инвестиционной деятельности транснациональных корпораций (ТНК) с целью создания условий для привлечения в отечественную экономику транснационального капитала на взаимовыгодных условиях.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Исследованию этого вопроса посвящены труды таких отечественных и иностранных ученых, как Ю.В. Макогона, Т.В. Ореховой, О.И. Рогача, В.Е Новицкого, Е. Пенроуз, Г. Кейвс, Г. Алигер, Вернон, Дж. Даннинг, С. Хаймер, Г. Коуз и др.

**Целью** данной работы является анализ современных общемировых тенденций в сфере инвестиций, условия и факторы, способствующие их привлечению, определить существующие проблемы и предложить пути их решения.

**Результаты исследования.** Основной тенденцией развития рынка прямых иностранных инвестиций остается повышение доли развитых стран и снижение доли развивающихся стран. Так, в сфере импорта инвестиций около 73% принадлежит промышленно развитым странам, около 24% – развивающимся странам и меньше чем 3% – странам Центральной и Восточной Европы. В сфере экспорта инвестиций развитые страны концентрируют около 90%, развивающиеся страны – 8%, а страны Центральной и Восточной Европы – меньше чем 1%. Основную долю общего объема вывоза (92%) и ввоза (80%) инвестиций приходится на США, Европейский Союз и Японию.

Анализ рейтингов конкурентоспособности стран мира, рассчитанный экспертами ООН (табл. 1), проясняет эту ситуацию и показывает, что самой конкурентоспособной страной является США уже третий год подряд.

В последние годы в лидеры также стремятся Сингапур, Гонконг, Люксембург и Дания, что свидетельствует о высоком уровне ВВП, уровне сбережений и инвестиций, экономическом росте, высокой привлекательности страны для иностранных инвесторов, высоких показателях мировой торговли, занятости и уровнем цен. Развитые страны Европы (Великобритания, Германия, Швейцария, Швеция и др.) занимают средние места в списке. Очень низкая конкурентоспособность на протяжении исследуемого периода наблюдается в России и в Украине. Позиции конкурентоспособности каждый год изменяются в среднем на 2 позиции.

Анализ основных инвесторов показал, что 2/3 прямых иностранных инвестиций в мире приходятся на ТНК.

Таблица 1. - Рейтинг конкурентоспособности стран мира 2003-2007 гг.

Страна	2007	2006	2005	2004	2003
США	1	1	1	2	2
Сингапур	2	3	3	7	6
Гонконг	3	2	2	21	24
Люксембург	4	9	10	26	21
Дания	5	5	7	5	4
Швейцария	6	8	8	8	7
Исландия	7	4	4	10	8
Нидерланды	8	15	13	12	12
Швеция	9	14	14	3	3
Канада	10	7	5	15	16
Китай	15	18	2	46	44
Германия	16	26	23	13	13
Финляндия	17	10	6	1	1
Великобритания	20	20	22	11	15
Япония	24	16	21	9	11
Россия	43	46	54	70	70
<b>Украина</b>	<b>46</b>	-	-	<b>86</b>	<b>84</b>
Венесуэла	55	61	61	85	82
Парагвай	-	-	-	100	95

При этом структура деятельности крупнейших ТНК мира (рис.1) свидетельствует, что большинство крупных ТНК фокусируют свою деятельность в секторах банковских и прочих услуг, добычи и переработки нефти и газа, производства компьютеров и программного обеспечения, IT-оборудования, фармацевтики и биотехнологий, машиностроения и транспорта.

Динамика и объемы рынка страны часто является определяющим мотивом прилива прямых инвестиций. Эмпирические исследования свидетельствуют, что страны с быстро растущими рынками являются объектами активной инвестиционной деятельности ТНК. По количеству потребителей (47 млн.) Украина является потенциально большим рынком в Европе. Относительная не насыщенность украинского рынка после распада СССР, невысокий уровень конкуренции делает его достаточно перспективным для иностранных инвесторов. Хотя низкий уровень доходов

значительной части украинского населения препятствует формированию динамического платежеспособного спроса, в последние годы ситуация улучшается.

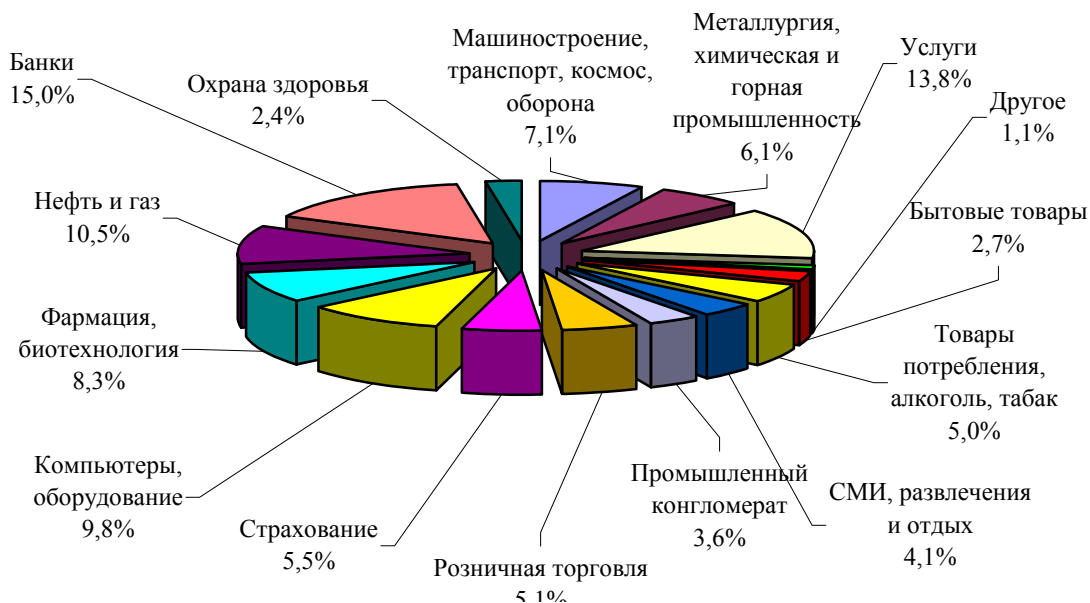


Рис. 1 Структура деятельности крупнейших ТНК.

Кроме преимуществ размещения ПИИ, которые связаны с объемом и динамикой рынка чрезвычайную роль играют такие показатели инвестиционного климата как: стабильное законодательство, уровень защиты частной собственности, степень развития рыночных отношений в стране и другие факторы. Кроме того для стран с переходной экономикой, в частности Украины, большое значение для привлечения инвестиций имеют характер и темпы осуществления рыночных реформ.

Следует отметить, что, осуществляя инвестиции, транснациональные корпорации принимают также во внимание имеющиеся нормы государственной регуляции прямых иностранных инвестиций.

К нормам государственной регуляции прямых иностранных инвестиций относятся: предоставление государственных гарантий; урегулирование инвестиционных споров; устранение двойного налогообложения; страхование зарубежных инвестиций; дипломатическая и административная поддержка.

Обращаясь к мировой практике в этой сфере, следует отметить следующие тенденции. Так, в 2005 г. ЮНКТАД было зафиксировано 205 политических изменений в национальных правовых системах. В региональном измерении этих процессов необходимо отметить такое: в странах африканского континента состоялось 53 политических изменения, следующими являются страны Азии и Океании (48), развитые страны (44), Юго-восточная Европа, страны СНГ (39) и Латинская Америка и Карибы (21). Количество изменений в национальных правовых системах, которые состоялись относительно прямых иностранных инвестиций, были ниже, чем в предыдущие три года.

Общие мировые тенденции в этом вопросе, к сожалению, не коснулись Украины. Скорее наоборот. В 2005 году были аннулированы единственные имевшиеся в Украине налоговые преференции - льготы для инвесторов в специальных экономических зонах и территориях приоритетного развития. Кроме этого, в настоящее время правительством Юлии Тимошенко готовится изменение законодательства в отношении

государственных предприятий, подлежащих приватизации, согласно с которыми инвестор будет обязан дать и исполнять **бессрочно** определенные обязательства. В случае частичного или полного неисполнения государство будет иметь право конфисковать предприятие без компенсации инвестору затрат. Все это в совокупности с высокой бюрократизацией экономики и одной из худших в мире систем налогообложения отталкивает инвесторов от Украины. А в последнее время к этому перечню еще добавились высокий уровень политической нестабильности, относительно нестабильный уровень экономики из-за нестабильности цен на горючее и сырье, которые раньше были ниже Европейских, чем и привлекали западных инвесторов.

В результате эксперты рассматривают Украину как страну с высоким потенциалом привлечения прямых иностранных инвестиций, но на практике наша страна находится ниже потенциального уровня, который свидетельствует о том, что она не полностью использует все имеющиеся возможности увеличения объемов ПИИ.

Так, по данным Государственного комитета статистики, общий объем ПИИ в экономику Украины на 1 января в 2007 г. составлял 21186 млн. дол. США. На рис. 2. изображена динамика прямых иностранных инвестиций, которая показывает рост прямых иностранных инвестиций в Украину, но темпы роста небольшие.

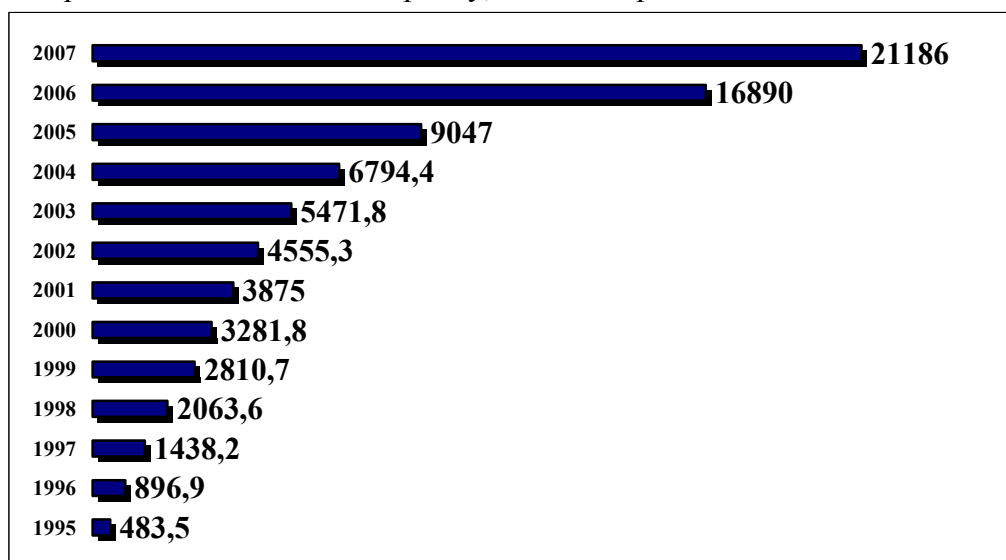


Рис. 2. Прямые иностранные инвестиции в Украину в период 1995-2008 гг.

ЮНКТАД в своем ежегодном докладе по поводу прямых иностранных инвестиций опубликовало индекс транснационализации Украины, как принимающей страны (рис. 3.)

Этот показатель рассчитывается как средняя четырех составляющих: 1) поступление ПИИ как процент фиксированного валового капиталобразования; 2) объем ввезенных ПИИ как процент в ВВП; 3) добавленная стоимость зарубежной дочерней компании как процент в ВВП; 4) занятость в иностранных дочерних компаниях как процент к общей занятости. Индекс транснационализации Украины как принимающей страны больше чем этот же самый индекс для таких развитых стран как США, Япония, Италия. Это происходит потому, что эти страны, в отличии от Украины, имеют достаточный объем внутреннего инвестирования. Кроме того, украинский капитал заходит не на прямую, а как международный – через оффшорные компании, что тоже оказывает значительное влияние на данный показатель.



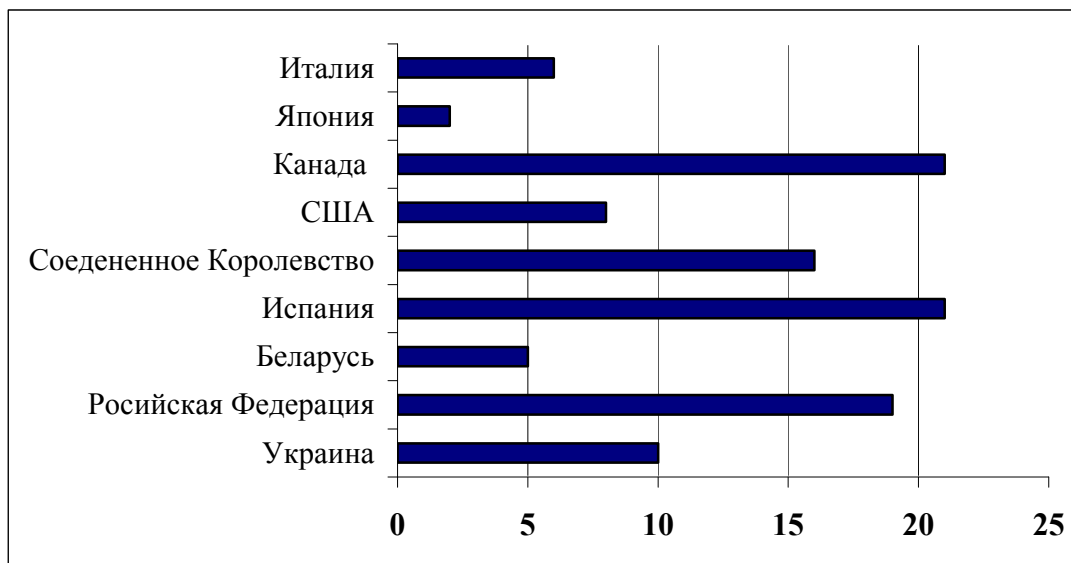


Рис. 3. Индекс транснационализации принимающих стран 2005 (%)

Среди самых известных ТНК, которые открыли дочерние компании, филиалы и совместные предприятия в Украине, следует отметить шведско-швейцарский концерн ASEA- Brown Boveri (ABB) в электротехнической отрасли, SKF – в машиностроении, Tetra-pak – упаковочной, Procter & Gambel, Dow Chemical Company – в химической, „Лукойл” – в нефтеперерабатывающей, Damen Shipyards – в судостроительстве. В табачной промышленности доминируют инвестиции известных американских и британских ТНК Reynolds, Philip Morris Inc., British American Tobacco, в пивоварении – инвестиции консорциума скандинавских фирм Balticbeverage Holding, бельгийской ТНК Interbrue. В пищевой индустрии функционируют дочерние предприятия ТНК Kraft Jacobs Sushard, Nestle, Coca-Cola, Cargill. А такие всемирно-известные транснациональные корпорации как BP (British Petroleum) и Royal Dutch Shell делали попытки вхождения на нефтяной рынок Украины, но отказались от своих намерений работать в нашей стране из-за нестабильности нормативной законодательной базы и высокой себестоимости работ. В табл. 2 приведены крупнейшие инвестиции иностранных компаний.

Таблица 2 - Крупнейшие инвестиции иностранных корпораций в Украину

Компания	Страна	Вид деятельности	Сумма (\$,млн.)
Coca- Cola	США	Производство безалкогольных напитков	241,0
ТНК	Россия	Переработка нефти	186,0
Daewoo	Корея	Производство легковых автомобилей	160,0
Sigma-Bleyzer	США	Инвестиции в телекоммуникации, судостроение и другие отрасли	160,0
Western NIS Enterprise Fund	США	Инвестиции в пищевую, строительную но др.. отрасли	150,0
Укртатнефть	Россия	Переработка нефти	134,95
Macdonald's Ukraine Ltd	США	Общественное питание	82,0
Cargill	США	Переработка и торговля	57,0

Наибольший объем соглашений по слиянию и поглощению наблюдался в сфере финансовых услуг благодаря тому, что иностранные инвесторы приобрели несколько больших украинских банков (табл. 3.). Среди содействующих факторов развития в этой сфере: большое население Украины, рост уровня доходов, высокие процентные ставки по кредитам и достаточно низкий уровень развития банковской сети в регионах.

Таблица 3 - Крупнейшие соглашения из слияния и поглощения в Украине

Инвестор	Страна инвестора	Объект поглощения	Сектор	Размер пакета акций	Стоимость соглашения, млн.
OTP Bank	Венгрия	Райффайзенбанк Украина	Финансовые услуги	100%	860
BNO Paribas	Франция	Укрсиббанк	Финансовые услуги	51%	360
Credit Agricole	Франция	Индекс банк	Финансовые услуги	89%	260
A.S.Watson	Гонконг	ДЦ Украина	Торговля	65%	ПО
Erste Bank	Австрия	Банк „Престиж”	Финансовые услуги	100%	104
Сберабанк	Россия	НРБ Украина	Финансовые услуги	100%	100

Однако, несмотря на всю выгодность такого партнерства на украинском рынке, примеров этому найти трудно. Причина заключается, прежде всего, в жестких законодательных ограничениях и непрозрачности отечественного рынка. Эти факторы сдерживают активность транснациональных компаний относительно их прихода в Украину и тормозят приток инвестиций. Возможной формой сотрудничества со стороны международных корпораций на данном этапе, по мнению автора, может быть выдача лицензий на технологии местным компаниям и заключение с ними соглашений о дистрибуции. В перспективе, когда в украинской экономике пойдет процесс либерализации - полностью или отдельных ее отраслей, - эксперты предусматривают возможность возникновения бума в сфере создания совместных предприятий, которые работают на условиях равноправного партнерства. Тогда транснациональные корпорации будут заинтересованы в том, чтобы выйти на наш рынок и сформировать портфель проектов, а местные компании будут приобретать знания и опыт мирового уровня. При чем такая ситуация может сложиться уже к концу текущего года, если Украина ратифицирует соглашение о вступлении в ВТО. В связи с этим отечественным предприятиям необходимо готовиться к изменению условий ведения бизнеса на отечественном рынке, усилению конкуренции. В таких условиях выживет сильнейший, и те из них, что смогут привлечь к сотрудничеству транснациональные корпорации, окажутся в наиболее выгодном положении.

Сегодня в Украине существуют стратегические альянсы (табл. 4.) в сфере авиакосмических технологий, металлургии, автомобилестроении, добыче и транспортировке газа.

Поскольку обычно при создании альянса иностранная компания предоставляет нематериальные активы - технологии, навыки, бренды, опыт, то у украинских компаний появится возможность получить инновационные технологии и опыт работы, увеличить свою конкурентоспособность и снизить, связанные с вступлением Украины в ВТО риски. Взнос местного партнера, как правило, заключается в знании внутреннего рынка, настроенных отношениях с регулирующими органами, развитой системе

дистрибуции и, возможно, производственной базе. Значимость этих активов постепенно может снижаться по мере того, как иностранная компания приобретает опыт работы и знания местного рынка, а либерализация экономики обесценит связи местной компании с регулируемыми инстанциями.

Таблица 4 - Крупнейшие альянсы при участии украинских компаний

Участники	Отрасль	Направление деятельности
ГКБ „Южное” и ПО „Южмаш”, Boeing (США), Kvaerner (Норвегия), РКК „Энергия” (Россия)	Авиакосмические технологии	Предоставление услуг из запуска коммерческих спутников ракетами-носителями тяжелого класса (консорциум Sea Launch)
Корпорация „ИСД” Dufargo (Швейцария)	Металлургия	Совместимое участие в модернизации Алчевского металлургического комбината, создание общей системы логистики, сбыта продукции, а также техническая поддержка и финансирование
Запорожский автомобильный завод GM „Opel” (Германия)	Автомобилестроение	Мелкоузловая сборник Opel Astra на мощностях Заза.
Запорожский автомобильный завод Волжский автомобильный завод (Россия) „Укрпроминвест”	Автомобилестроение	Мелкоузловая сборник автомобилей ВАЗ-21093 и ВАЗ-21099
НАК „Нефтегаз Украины” Polskie Gornictwo Naftowe и Gazownictwo S.A (Польша)	Добыча и транспортировка газа	Возобновление газовой отрасли Ирака
Харьковский авиационный завод ЗАО „Авиакоры” (Россия)	Авиастроение	Производство и реализация (в т.ч. и единая ценовая политика) самолетов АН-140
„Евро кар” Skoda Auto (Чехия), Volkswagen Group (Германия)	Автомобилестроение	Строительство предприятия и запуск мелкоузловой сборника автомобилей Skoda и Volkswagen

В этом случае украинской компании необходимо заранее быть готовой к защите свое будущего, и получить от международной корпорации в свое распоряжение важные нематериальные активы. Причем на срок не менее 10-20 лет. Такое соглашение будет полезным, если иностранный партнер неожиданно захочет пересмотреть условия сотрудничества в рамках совместного предприятия или альянс по какой-то причине распадется.

#### **Выводы и предложения.**

1. В последние годы транснациональные корпорации стали основным структурным элементом экономики большинства стран, ведущей силой их развития и повышения эффективности. Именно ТНК сегодня выступают в роли крупнейшего мирового инвестора и носителя новых технологий как в сфере менеджмента, так и производства. Анализ показал, что 2/3 прямых иностранных инвестиций в мире приходятся на ТНК. При этом структура деятельности крупнейших ТНК свидетельствует, что большинство крупных ТНК фокусируют свою деятельность в

секторах банковских и прочих услуг, добычи и переработки нефти и газа, производства компьютеров и программного обеспечения, IT-оборудования, фармацевтики и биотехнологий, машиностроения и транспорта.

2. Украина имеет значительный потенциал для иностранных инвесторов, который определяется преимуществами размещения ПИИ. Среди таких преимуществ следует отметить относительно большой и растущий рынок, наличие факторов производства, инфраструктуры, экономико-географическое положение страны. Но нестабильность и неопределенность законодательства, недостаточная защищенность частной собственности, непрозрачность финансового рынка и приватизационных процессов, бюрократизация государственного аппарата и избыточное вмешательство государства в экономическую жизнь - эти и другие причины значительно осложняют интеграцию Украины в глобальную финансовую систему в целом и рынок капиталов в частности. Они тормозят прилив иностранных инвестиций в Украину и ограничивают позитивные импульсы этих инвестиций относительно создания конкурентоспособной экономики.

3. В настоящее время транснациональный капитал в основном интересуется банковский сектор украинской экономики благодаря высоким кредитным ставкам на внутреннем рынке и, следовательно, высокой доходности капиталовложений, а также металлургия. Незначительное присутствие ТНК наблюдается в розничной торговле и страховании.

4. В перспективе, когда в украинской экономике пойдет процесс либерализации - полностью или отдельных ее отраслей, - эксперты предусматривают возможность возникновения бума в сфере создания совместных предприятий, которые работают на условиях равноправного партнерства. Тогда транснациональные корпорации будут заинтересованы в том, чтобы выйти на наш рынок и сформировать портфель проектов, а местные компании будут приобретать знания и опыт мирового уровня. При чем такая ситуация может сложиться уже к концу текущего года, если Украина ратифицирует соглашение о вступлении в ВТО. В связи с этим отечественным предприятиям необходимо готовиться к изменению условий ведения бизнеса на отечественном рынке, усилению конкуренции. В таких условиях выживет сильнейший, и те из них, что смогут привлечь к сотрудничеству транснациональные корпорации, окажутся в наиболее выгодном положении. У них появится возможность получить инновационные технологии и опыт работы, увеличить свою конкурентоспособность и снизить, связанные с вступлением Украины в ВТО риски.

## **РЕЗЮМЕ**

У статті зроблен аналіз сучасних загальносвітових тенденцій у сфері інвестицій, визначено умови і чинники, які сприяють залученню ПІІ. Зроблено висновки про привабливість економіки України для інвестування ТНК, визначено існуючі проблеми і запропоновано шляхи їх вирішення.

## **SUMMARY**

In the article the analysis of modern world tendencies is conducted in the field of investments, terms and factors, cooperant bringing in of PII, are selected. Conclusions are done about an attractiveness for TNK of investing to Ukraine, existent problems are certain and the ways of their decision are offered/

## **СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:**

1. Анисимов А. Е. Слияние и поглощения: мировой опыт и оценка их последствий в Украине. // Вісник Донецького університету: Зб.нак. праць. – Донецьк. – 2004. - №1. –

С. 231-239.

2. Макогон Ю.В., Орехова Т.В. Транснаціональні корпорації. – Донецьк: ДонНУ, 2003.

3. Орехова Т. Протиріччя та взаємодія між країнами і транснаціональними корпораціями в умовах невизначеності глобального економічного середовища // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – Тернопіль: Економічна думка. – 2007. - №5. – С. 59-65.

4. Пирець Н. М. Тенденція злиття і поглинання компаній в країнах Південно-Східної Європи в рамках ОЧЕС. // Проблемы и перспективы сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ. – Донецьк-Ливадія. – 2007. – С. 479-485

5. Рогач О. І. Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу ТНК. – К.: Либідь. – 2005. – 720 с.

6. Якубовский С. О., Козак Ю. Г., Савчук О. В. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності. – К.: ЦНЛ. – 2006. – 488 с.

7. World Investment Report (WIR) 2007, Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. – UNCTAD – New York, Geneva. - 2007.

8. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

*Надійшла до редакції 22.11.2007 року*

## Ф І Н А Н С И



УДК 330.147

### УКРАИНА В ПРОЦЕССЕ ТРАНСГРАНИЧНЫХ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

*Семенов А.А.*, к.э.н. ДонНУЭТ

Одной из важнейших закономерностей развития международной экономики является консолидация бизнеса. Консолидация предпринимательской деятельности, бизнеса может осуществляться различными способами (расширение масштабов производства, накопление капитала, диверсификация бизнеса в рамках компании и т.д.). В настоящее время все возрастающая роль принадлежит процессу слияний и поглощений. В этот процесс все более активно включается Проблема заключается в том, чтобы охарактеризовать включение.

В последние годы в отечественной литературе появляется все больше научных исследований, связанных с анализом включения Украины в процесс трансграничных слияний и поглощений. Среди последних таких исследований и публикаций выделяются работы А. Рогача «Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних компаній», О. Этаковой «Механізм здійснення транскордонного злиття і поглинення», Ю. Макогона «Интеграция Украины в международные политические, экономические и финансовые организации», О. Завьяловой «Злиття та поглинення: проблеми постінтеграційного періоду» и т.д.

Однако, несмотря на расширение исследований проблемы слияний и поглощений, остается еще ряд вопросов, недостаточно изученных. В частности, недостаточно исследованы особенности участия Украины в процессе трансграничных слияний и поглощений как объекта и как субъекта данного процесса.

Исходя из этого, цель данной статьи заключается в выявлении и анализе особенностей участия Украины в системе трансграничных слияний и поглощений.

Процесс слияний и поглощений имеет длительную историю, включает в себя различные этапы и формы осуществления. Анализ этого процесса позволяет выделить три определяющие характерные черты на современном этапе:

- 1) глобальный характер, т.е. в этот процесс «втянуты» (включены) в большей или меньшей степени все страны мирового сообщества;
- 2) осуществляется как на национальном, так и на международном (трансграничном) уровне;
- 3) огромные объемы, масштабы и периодически нарастающие темпы. Ежегодно в международной экономике осуществляется до 300 тыс. слияний и поглощений.

В сравнении с другими странами участие Украины в этом процессе имеет свои особенности.

Во-первых, на Украину приходится весьма незначительная доля трансграничных слияний и поглощений. Но эта доля возрастает. В 1995 г. иностранные компании приобрели украинских предприятий, компаний, активов на сумму 66 млн. долл. (менее

0,035% общемировой суммы трансграничных слияний и поглощений); в 2005 г. - на 6,374 млрд. долл. (0,9%) [1, с.320]. И причины тому следующие:

- укрепление экономической и политической стабильности в Украине;
- первичный передел собственности (на основе приватизации), осуществленный в свое время крупными украинскими инвесторами завершен;
- выход украинских компаний (в т.ч. крупных, средних, мелких) на зарубежные фондовые рынки. В 2006 г. 11 украинских компаний разместили за рубежом акций на сумму 400 млн. долл. Примечательно, что украинские компании (игроки) выходят на всемирно известные фондовые рынки. В частности, в 2007 г. на Лондонской фондовой бирже разместили свои акции такие крупные украинские компании, занятые в сфере торговли и в пищевой промышленности, как «Союз-Виктан», «Велика кишеня», «Чумак», «Фуршет», «XXI век» и др. В частности, компания «XXI век» разместила около 36% своих акций (на 139 млн. долл.) на Лондонской фондовой бирже. Как замечает финансовый директор данной компании, размещение акций на этой бирже имеет существенные преимущества в сравнении с размещением акций в Украине. А именно: таким образом компания значительно увеличивает свою ликвидность и капитализацию. Кроме того, компания становится публичной, а следовательно гибкой в росте капитализации [2, с. 12].

Во-вторых, на украинский рынок слияний и поглощений выходит все большее число иностранных компаний. Подавляющая часть из них — это мелкие и средние компании из стран переходной экономики (России) и новых развитых стран (Польши, Венгрии, Чехии и др.). В последние годы все больший интерес к Украине проявляют крупные корпорации, миллиардеры, в т.ч. всемирно известные индийско-голландская группа Mettal Steel, австрийский банк Raiffeizen, французская финансовая группа BNP Paribas и др. Важно подчеркнуть, что под видом иностранных инвесторов в Украину приходят (возвращаются) украинские миллиардеры, которые зарегистрировали свои компании в оффшорных зонах (Кипр, Мальта, Каймановы острова и т.д.).

В-третьих, несмотря на рост количества и стоимости сделок по слияниям и поглощениям, осуществляемым иностранцами в Украине, отраслевая структура таких сделок носит ограниченный характер.

Главными объектами слияний и поглощений являются в очередь предприятия, компании металлургической промышленности, а также по производству драгоценных камней. Прежде всего - это поглощение «Криворожстали» компанией «Mettal Steel», контролируемой индийским миллиардером Лакшми Миталлом (4,8 млрд. долл.). Российский миллиардер Виктор Вексельберг выкупил 68% акций Запорожского алюминиевого завода. Компания «Gulova Enterprises Limited» (Кипр) приобрела в 2007 г. 100% акций ЗАО «Макеевский литейный завод» [3, с.4]. Ирландская компания «Element Six Abrasives»<sup>1</sup> (крупнейший в мире производитель алмазов) купила 80% Полтавского алмазного завода, который является крупнейшим в СНГ в этой отрасли [4, с. 1.2].

Чрезвычайно важным объектом трансграничных сделок по слияниям и поглощениям в Украине является финансовая сфера, в первую очередь банковский и страховой бизнес.

По официальным данным к марту 2007 г. иностранцы приобрели украинских банков на сумму 4,06 млрд. долл., что обуславливает иностранный контроль над более

<sup>1</sup> Это бывшая всемирно известная компания «De Beers Industrial Diamonds». Является ведущим поставщиком промышленных алмазов, контролирует перерабатывающие и производственные заводы в Ирландии, Швеции, Южной Африке и Уэльсе.

чем 27% совокупного банковской системы Украины [5, с. 19].

Анализ свидетельствует, что в процессе слияний и поглощений банковской сфере Украины все активнее участвуют крупные крупнейшие международные банки. Вот лишь некоторые примеры крупнейший банк Австрии «Raiffeisen» в 2005 г. приобрел за 1028 млн. долл. 94% акций банка «Аваль»; другой крупный австрийский банк «Erste Bank» в 2006 г. приобрел 50,5% акций АКБ «Престиж» за 35,3 млн. долл.; еще один австрийский банк «International AG» в 2007 г. выкупил 98% акций львовского «Электрон-Банка» за 57 млн. евро [6, с. 8]; крупнейший французский банк «BNP Paribas» (располагает структурными подразделениями в 85 странах) приобрел за 325 млн. долл. 51% акций четвертого по объему активов среди украинских банков «Укрсиббанка»; один из крупнейших шведских банков приобрел 100% «Комерцбанка» за 735 млн. долл. [7, с.21]. На пороге поглощения находится один из крупнейших банков Украины «Укрсоцбанк». За приобретение этого банка ведут борьбу такие всемирно известные финансовые группы, как итальянский банк *Intesa Sanpaolo*, французский *Societe General*, и др. Примечательно, что консультантом Укрсоцбанка в этом процессе выступает известный финансовый институт «Merrill Lynch» (США). В Украине начинают действовать и другие иностранные специализированные институты, которые проводят стратегические и финансовые консультации по вопросам слияний и поглощений. В частности, в 2007 г. на украинский рынок слияний и поглощений одна из крупнейших восточноевропейских компаний «Vums Capital». Специфика этой компании заключается в том, что она проводит организационную работу по подготовке к продаже мелких украинских банков.

В страховом бизнесе Украины свыше 10 компаний поглощены крупными голландскими, итальянскими, австрийскими и российскими компаниями. В частности, крупную страховую украинскую компанию Лидер приобрела всемирно известная голландская компания TWIN Financial Service. Причем, приобретение осуществляется постепенно: в феврале 2006 г. покупается 9,55% акций Лидера, в марте - еще 16,56%, и, таким образом, голландская компания становится владельцем контрольного пакета [8, с.22]. Таким же образом поступает австрийский банк «UNIQA», который в 2007 г. купил 35% акций украинской компании «Кредо-Классик», в 2008 г. (планирует) - еще 15%, в 2009% - еще 25% -до 75%-(установление контроля) [9, с.5]. В 2007 г. одна из крупнейших финансовых групп Европы «Fortis» за 7,5 млн. евро купила крупнейшую компанию на рынке банковского страхования жизни в Украине «Эталон Жизни», которая контролирует около 70% данного рынка по объему собираемой премии [10, с. 54].

Весьма привлекательным объектом слияний и поглощений в Украине для иностранцев являются предприятия торговой сети. Так, один из крупнейших мировых операторов розничной торговли компания «A.S. Watson Group»<sup>2</sup> (владеет более 70 тыс. магазинов в 36 странах) выкупил за 100 млн. долл. контрольный пакет акций (65%) Киевского фонда 000 «Дистрибьютор Центр», контролирующего широкую сеть магазинов в Украине [11, с. 48]. В начале 2007 г. французская торговая группа «Auchan» (объем продаж достигает 34 млрд. евро) приобрела 20% акций одного из крупнейших супермаркетов Украины «Фуршет». Интенсивно скупают иностранцы книжные магазины. В частности, один из крупнейших розничных операторов Восточной Европы - польская компания «Empik» выкупила за 6 млн. долл. 65% акций киевской книжной сети «Буква», которая является крупнейшим представителем

<sup>2</sup> Владелец компании является гонконгский миллиардер Ли Ка-Шин.



ритейла в Україні. Примечательно, что свыше 25% акций «Буквы» еще раньше приобрела кипрская компания «Halfax Consultans Limited» [12, с.34].

Большой интерес иностранцы проявляют к объектам средств массовой информации, телекоммуникаций, издательскому бизнесу. Так, европейская группа «Central European Media» за 7 млн. долл. выкупила 66% телеканала «Гравис» и «7-й канал»; российский миллиардер Евтушенков (состояние более 5 млрд. долл.) контролирует 100% компании UMC (через МТС) и стремится приобрести «Укртелеком». Примечательно, что иностранные издательские компании учреждают в Украине периодические издания. В частности, немецкий издатель Handesblat в 2006 г. основал в Украине ежедневную газету «Дело» (акционерный капитал которой распределен таким образом: 51% - Handesblat, 49% - украинские, чешские издатели). К настоящему времени газета «Дело» приобрела акции 10 украинских издательских компаний; российский журнал «Эксперт» вместе с украинскими инвесторами учредил журнал «Эксперт. Украина» в 2004 г.

Обращает на себя внимание еще некоторые интересные особенности деятельности иностранных компаний на рынке слияний и поглощений в Украине. Так, иностранный инвестор, поглотив украинскую компанию, затем перепродает ее. К примеру, австрийский Raiffeisen Bank продает в 2006 г. свое дочернее подразделение венгерскому банку OTP Bank за 650 млн. Интересно: чтобы заплатить за этот банк венгерская компания выпускает облигации на 500 млн. евро, т.к. свободных денег нет. Еще один весьма показательный пример: американская компания «NCH» продала в 2006 г. 93% акций киевского универмага «Украина» (которым она управляла с момента его реконструкции в 2003 г.) ирландской компании «Guinn Group» за 61 млн. долл. [13, с. 10]. Некоторые иностранные компании основав в Украине свои подразделения, затем осуществляют взаимные слияния. В частности в 2007 г. объединились две украинские «дочки» двух немецких компаний (занятых в химической и фармацевтической отрасли) Schering и Bayer [14, с.8]. В этом же 2007 г. польский «Pekao S.A.» купил у своего родственника (оба входят в группу «UniCredit» - немецкого банка «Bayerische Hypothek und Vereinsbank» - 100% акций «ХФБ Банк Украина». Такое структурирование активов понадобилось итальянской группе «UniCredit» для объединения своих украинских дочек - банков «УниКредит» и «ХФБ Банк Украина». Концентрация акций двух банков у одного иностранного собственника позволит юридически упростить процесс присоединения одного банка к другому. Объединение «УниКредита» и «ХФБ Банк Украина» станет самым масштабным интеграционным бизнес-проектом в Украине [15, с. 44].

Подобные операции в Украине осуществляют международные финансовые институты. В частности. Европейский Банк Реконструкции и Развития продает принадлежащие ему более 28% акций украинского «Кредобанка» его главному акционеру - польскому банку «РКОВР». На врученные таким образом средства ЕБРР покупает 20-25% акций другого среднего украинского банка [16, с.8].

Одной из существенных особенностей участия иностранных компаний в процессе слияний и поглощений в Украине является то, что подобные сделки осуществляются главным образом в форме поглощений украинских компаний и гораздо меньше - в форме слияний.

Включение Украины в процесс трансграничных слияний и поглощений осуществляется также на основе выхода украинских компаний на зарубежные рынки слияний и поглощений. Причем объемы таких сделок периодически возрастают. Так, за период с 1995 г. по 2005 г. украинские компании увеличили стоимость трансграничных сделок почти в восемь раз - с 50 млн. долл. [17, с.421] до 390 млн. долл. [1, с.320].

Столь значительные объемы и темпы трансграничных слияний и поглощений украинских компаний во многом объясняются тем, что в Украине сложились крупные корпорации, появилось относительно большое число миллиардеров, которые уже не находят в своей стране перспективных объектов. Кроме того, таким образом украинские компании стремятся обходить торговые барьеры (особенно в зоне Евросоюза).

Среди крупнейших украинских игроков (корпораций), выходящих на зарубежные рынки слияний и поглощений выделяются широко диверсифицированные финансово-промышленные группы. Прежде всего - это «Индустриальный союз Донбасса» («ИСД»). В течение 2004<sup>о</sup> 2006 г. эта группа приобрела два крупнейших металлургических комбината в Венгрии на общую сумму 338 млн. долл., три крупных завода в Польше, в т.ч. один из пяти крупнейших металлургических комбинатов в стране «Huta Chestochowa» за 334 млн. долл. [18, с. 53]. С начала 2007 г. «ИСД» ведет переговоры с российской компанией «Газметалл» о глубокой интеграции вплоть до слияния основных активов. Объединенная компания сможет выпускать свыше 17 млн. тонн стали и 40 млн. тонн железной руды, а общая капитализация возрастет на 30% и достигнет 20 млрд. долл. По этим показателям компания может занять двенадцатое место в мировом рейтинге сталелитейных корпораций, обогнав всемирно известного гиганта «ThyssenKrupp» (Германия) [19, с. 15].

Широкую экспансию на международных рынках слияний и поглощений проводит группа «System Capital Management», которую контролирует самый богатый человек Украины Р. Ахметов. Объединяющий горно-металлургические активы «SCM» холдинг «Метинвест» изучает возможности приобретения предприятий прокатного производства в Западной Европе, Северной Америке и на Ближнем Востоке. «Метинвест» владеет 40% акций (72 млн. долл.) одного из крупных итальянских комбинатов «Ferrera Valsider SpA».

Одним из активных игроков (участников) на зарубежных рынках слияний и поглощений является группа «Приват», в состав которой входят металлургические, горно-обогатительные комбинаты, а также банки, в т.ч. крупнейший в Украине - «ПриватБанк». Эта группа контролирует крупные пакеты акций металлургических заводов в России, Польше и Румынии. Кроме того, она полностью контролирует польский банк «Budbank» и российский «Московприватбанк».

Все более активно включаются в процесс трансграничных слияний и поглощений украинские банки. В частности, «Сбербанк» в 2006 г. за 100 млн. долл. приобрел 80% казахстанского банка «Техакабанк»;

«ПриватБанк» приобрел за 25 млн. долл. 75% акций грузинского «ТаоБанк». Примечательно, что до этого основным акционером этого банка бала грузинская дочерняя компания транснациональной корпорации «Coca-Cola» [20, с.4].

Среди других украинских игроков на международном рынке и поглощений выделяются: группа «Укрпроминвест» (выкупила кондитерские фабрики в России, в Литве, а также авторемонтный завод Беларуси); группа «АвтоКрАЗ», которая покупает непрофильные, но необходимые ей предприятия. В частности, в 2006 г. купила ферросплавный завод «Skopski Legurgu» в Македонии» [21, с. 16]; «УкрАвто» приобрел в 2006 г. почти 85% акций (16 млн. долл.) польского автозавода «Fabrika Samochodow Osasbowich» [18, с.53].

Проведенный анализ позволяет сделать определенные выводы. Прежде всего, подчеркнем, что Украина приобретает возрастающий авторитет на международном рынке и как объект и как субъект трансграничных слияний и поглощений. При этом

наб увеличение объемов и удельного веса именно трансграничных общей структуре слияний и поглощений в нашей стране.

С развитием рыночной экономики, углублением экономических, социальных и политических реформ будет расширяться рынок слияний и поглощений в Украине. А происходящие структурные сдвиги в экономике Украины сопровождаются возрастанием степени диверсификации слияний и поглощений в стране.

В результате увеличения экономической, финансовой, производственной мощи отечественных компаний, Украина все более активно проникает на международные рынки слияний и поглощений.

С целью укрепления позиций Украины на мировых рынках, отечественные компании должны не просто участвовать в процессе трансграничных слияний и поглощений, а диверсифицировать подобное участие.

## РЕЗЮМЕ

У статті дана характеристика консолідації бізнесу як однієї з найважливіших закономірностей розвитку міжнародної економіки. Особлива увага звертається на процес зливань і поглинень. Визначаються особливості участі України в цьому процесі.

## SUMMARY

In the article the characteristic of business consolidation as one of major law of international economy development is given. The special attention applies *on* the process of mergers and acquisitions. The features of participation of Ukraine in this process are determined.

## СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. UNCTAD. World investment report 2006. FDI from developing and transition economies: implications for development. - N-Y., Gen. - 2006. -340p.
2. Гейдюнас Ю. Опыт размещения акций в Лондоне и Киеве // Инвестгазета. - 2006. - №6. - С. 12.
3. Экономические известия. - 2007. - №68. - С.4.
4. Тополук Р. Алмазы в чужой короне // Экономические известия. -2006. -№58.-С. 1,2.
5. Живее все... // Мир денег. - 2007. -№4. - С. 18-19.
6. Міщенко В., Набок Р. Іноземний капітал у банківській системі Центральної та Східної Європи. Уроки для України // Банківська справа. - 2007. - №3. - С.3-14.
7. Задерей Н. Укрсиббанк меняет вывеску // Контракты. - 2006. - №19.-С.21.
8. Щеглова Е. Страховой бизнес будет возрастать // Страхование. Общее дело. - 2006. - №9. - С.20-22.
9. Недашковская Н., Юрасов С. Австрийские страховщики идут на восток // Экономические известия. - 2006. - №207. - С.5.
10. Путь к рентабельному завтра // Компаньон. -2007. - №17-18. - С.54-56.
11. «ДЦ Украина» стал международным // Компаньон. - 2006. - №31-32. -С.48.
12. Грибановский А. У «Буквы» появится польский акцент // Деловая столица. -2006. - №37. - С.34.
13. Денисенко А. Универмаг «Украина» стал ирландским // Дело. -2006. - №211.-С. 10.
14. Компаньон. - 2007. - №16. - С.8.
15. Задерей Н. Консолидационный почин // Эксперт. Украина - 2007. - №17-18.-С.44.
16. Компаньон. - 2007. -№19. - С.8.
17. UNCTAD. World Investment Report 1998. Trends and Determinants. - № Y., Gen.- 1998.-463 p.
18. Рылик М. Экспансия за рубеж // Финансовый директор. - 2006. -№10. -С.53-57.

19. Простаков Г. Может получить хороший сплав // Эксперт. Украина. -2007.-№8.-С. 15-19.
20. Инвестгазета. - 2006. - №30. - С.23.; Дело. -2007. -№.77. - С.4.
21. Звягинцева И. Константин Македонский // Контракты. -2006. - Х°47. -С.16.

*Надійшла до редакції 16.08.2007 року*

УДК 657.6

## **АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕДУРЫ АУДИТОРСКОЙ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ИНФОРМАЦИИ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ**

*Сидюк О.В., к.э.н., доцент, зав. кафедрой «Учет и аудит»*

Аналитические процедуры являются важной составляющей процесса аудита. Они вошли в практику аудита после перехода от подтверждающего или, как его называл Р.Монтгомери «счетоводческого», аудита к системно-ориентированному. Современное толкование характера, целей и условий применения аналитических процедур описано в Международном стандарте аудита 520 «Аналитические процедуры». Важной особенностью содержания стандарта, на которую следует обратить внимание, является изложение в нем только принципиальных положений и отсутствие необходимых пояснений относительно порядка их реализации. В нем не конкретизирован перечень аудиторских процедур, не содержится рекомендаций какие конкретно процедуры анализа должны быть выполнены в той или иной ситуации, отсутствуют указания по правилам принятия решений на основе полученных результатов и др. На наш взгляд, вышеизложенное, наряду с некоторой расплывчатостью определения аналитических процедур, создает серьезное препятствие к их использованию. Применение аналитических процедур в Украине сдерживается также нестабильностью экономики и отсутствием методик их применения. Вместе с тем аналитические процедуры зачастую работают настолько эффективно, что помогают выявить до 27,1% ошибок [7 с. 122] и этим способствуют сокращению числа детальных аудиторских тестов.

Обзор специальной экономической литературы показывает, что описанию аналитических процедур уделяется недостаточно внимания [2,4,5,6,7,9]. Основные акценты в освещении приемов анализа в аудиторской практике смещены, как правило, в сторону концепции действующего предприятия с тем, чтобы выработать мнение о возможности его функционирования в обозримом будущем [10]. Это безусловно значимый вопрос в ходе проведения аудита, т.к. от ответа на него зависит содержание бухгалтерского баланса и выбор метода оценки его активов.

Однако, с нашей точки зрения, не менее важно научиться интерпретировать полученные результаты анализа для разработки плана аудиторской проверки. Тем более, что аналитическая проверка должна позволить аудитору понять особенности деятельности клиента, выявить области потенциального риска, существенные изменения и несвойственные данные, способствовать выбору необходимых аналитических процедур по сути, определить масштаб их проведения, степень детализации и др. Перечисленное является областью профессионального суждения аудитора и важной предпосылкой достижения поставленных перед ним задач по

снижению степени информационного риска в финансовой отчетности и этим особо подчеркивается актуальность обозначенного нами предмета исследования.

Цель данной работы состоит в описании аналитических процедур качества отчетной информации, интерпретации ее возможных результатов и идентификации направлений аудиторской проверки по сути.

Аналитические процедуры истолкованы в МСА 520 как оценка финансовой информации путем изучения правдоподобных взаимосвязей между финансовыми и нефинансовыми данными, включая исследования идентифицированных отклонений и противоречивых взаимосвязей. Однако отсутствие системного подхода в описании аналитических процедур не давало возможности обстоятельно, с позиций современной практики раскрыть их роль, значение, задачи, уточнить суть и область применения.

Проделанная нами работа позволила сгруппировать сведения об аналитических процедурах (табл. 1) и сделать ряд принципиально важных выводов. Во-первых, содержание таблицы наглядно показывает, что назначение, цели, задачи аналитических процедур, уровень агрегирования финансовой информации и приемы анализа на разных стадиях аудиторского обследования (планирование, проверка, обзор финансовой отчетности) неодинаковы. Во-вторых, результаты аналитических процедур каждой из предшествующих стадий аудита являются определяющими для последующих. В-третьих, общий анализ финансовой отчетности в принципе не должен выявить ничего нового и неожиданного. Результаты завершающих аналитических процедур, с одной стороны, служат подтверждением данных, полученных из других источников, а с другой – рассматриваются аудитором в свете полученных знаний о бизнесе клиента. В том случае, если на данном этапе выявляются новые противоречивые сведения, есть все основания признать принятую аудитором методику проверки в целом не эффективной.

В основе применения аналитических процедур лежат причинно-следственные связи между показателями, которые приводят к тому, что зависимости между данными могут определяться с достаточной точностью и существовать независимо от специфических хозяйственных операций, изменений в бухгалтерском учете, ошибок, отклонений и несоответствий.

На этапе планирования осуществляются процедуры оценки риска элементов финансовой отчетности, с помощью которых аудитор выявляет ожидания видимых обоснованных (объяснимых) связей. Причинно-следственная или корреляционная зависимости существуют, например, между объемом продаж и валовой прибылью, величиной себестоимости реализованной продукции, административными расходами, затратами на сбыт продукции, оценкой материально-производственных запасов, их оборачиваемостью, уровнем дебиторской задолженности и т.д. Если результат анализа показывает необычные или неожиданные связи, то их рассматривают при выявлении существенных искажений. В этой связи уместно подчеркнуть, что зависимость между данными по прибыли носит более прогнозируемый характер, чем зависимость между данными в балансе, т.к. последние формируются на данный момент, но под влиянием разных факторов, которые имели место, в частности, и в предыдущих периодах.

Для целей поиска области потенциального риска интересным является изучение поведения относительных показателей во времени. По отношению к отчету о финансовых результатах с помощью такого анализа можно обнаружить признаки возможного сглаживания доходов и прибыли.

Таблиця 1

Характеристика аналітичних процедур

Стадії аудита, на яких застосовуються аналітичні процедури	Назначення аналітичних процедур	Цілі застосування аналітичних процедур	Завдання застосування аналітичних процедур	Урівень інформації, до якої застосовуються аналітичні процедури	Характер аналітичних процедур	Прийоми (методи) аналізу
планування (передварительний аналітичний огляд)	процедури оцінки ризиків	ознайомлення з бізнесом клієнта, оцінка спроможності підприємства бути функціонуючим; ідентифікація напрямків уваги (області потенційного ризику); рекомендації по застосуванню аналітичних процедур по суті	визначення: спеціальних операцій; незвичайних показувачів; незвичайних тенденцій	агреговані дані, елементи фінансової звітності	сравнение, анализ связи	перекрестная проверка корреспондирующих показателей отчетности; анализ динамики относительных показателей (долевых соотношений, коэффициентов); сравнение по показателям материнской и дочерних компаний; изучение взаимосвязи между данными отчетности и бухгалтерской информации
выполнение аудиторской проверки (тестирование)	процедуры по сути	выявление вероятных ошибок; Сокращение числа детальных аудиторских тестов	исследование непредвиденных, а также необычных отклонений	деагрегированная информация, сегменты деятельности, отдельные счета	сравнение, анализ связи	анализ взаимосвязи счетов; анализ составляющих сальдо счетов; анализ оборотов по счетам; сравнение сальдо счетов с фактическими данными; сравнение с нефинансовыми показателями
заключительный этап проверки (общий обзор финансовых отчетов)	процедуры оценок рисков, процедуры по сути	формирование общего заключения относительно того, соответствуют ли финансовые отчеты в целом пониманию аудитором субъекта хозяйствования (обстоятельств бизнеса клиента)	Оценка качества проверки, подтверждение данных, полученных из других источников, результатов завершающих процедур анализа	агрегированные данные, элементы фінансової звітності	сравнение, анализ	сопоставление показателей финансовой отчетности с данными предыдущих периодов; анализ коэффициентов

Важно подчеркнуть, что в аналитических процедурах на этапе планирования используются данные агрегированные на высоком уровне, поэтому их результаты обеспечивают лишь общее начальное представление о возможном наличии существенных искажений и, как правило, в отношении таких качественных характеристик информации как полнота и точность. В таблице 2 приведен пример интерпретации аудитором результатов анализа изменений относительных показателей.

Таблица 2

Аудиторский анализ качества информации о прибылях и убытках

Показатели	Результат анализа	Интерпретация аудитором	
		Область риска	Возможные причины искажений
1. Соотношение чистой прибыли и объема продаж	Изменение соотношения во времени не имеет какого либо последовательного характера	Риск сглаживания доходов	Искусственное занижение (завышение) доходов с помощью бухгалтерских приемов
2. Отношение валовой прибыли к объему продаж	Существенное увеличение или уменьшение показателя по сравнению с предыдущим периодом	Риск в полноте признания доходов и расходов	Занижение или завышение объема продаж, ошибки в расчете себестоимости реализованной продукции (ошибки в распределении доходов и расходов по отчетным периодам; распределении накладных расходов)
3. Отношение дебиторской задолженности к объему продаж	Существенное уменьшение по сравнению с предыдущим периодом	Риск в признании доходов	Неверное признание продаж, фиктивные продажи
4. Отношение дискреционных расходов к объему продаж/активам	Снижение коэффициента по сравнению с предыдущим периодом	Риск сглаживания прибыли	Расходы классифицируются как будущие или вовсе от них отказываются
5. Отношение расходов на амортизацию к объему продаж/стоимости основных средств	Отслеживается тенденция снижения	Риск приемлемости амортизационной политики	Возможное изменение срока службы или неоправданное изменение ликвидационной стоимости
6. Отношение безнадежной дебиторской задолженности к объему продаж	Снижение показателя при абсолютном росте безнадежной задолженности и объема продаж	Риск завышения прибыли	Недоначисление резерва безнадежных долгов
7. Соотношение резерва расходов будущих периодов к себестоимости реализованной продукции	Снижение коэффициента по сравнению с предыдущим периодом	Риск сглаживания прибыли	Недоначисление резерва расходов будущих периодов
8. Отношение заемных средств к собственным	Достаточно высокое	Риск завышения прибыли	Искусственное завышение прибыли с помощью бухгалтерских приемов

Предварительно перед проведением анализа относительных показателей необходимо выполнить перекрестную проверку корреспондирующих показателей

отчетности. Основной целью такой аналитической процедуры является проверка собственно корректности представления информации в отчетности. Параллельно могут быть выявлены проблемные участки учета, нетипичные операции, критические периоды.

Опираясь на данные финансовых отчетов компании «М.В.» (табл.3) приведем описание изменения относительных показателей.

Проведенный нами предварительный анализ показателей финансовой отчетности компании «М.В.» показал, что качество информации о прибылях и убытках с точки зрения ее достоверности очень низкое.

Так, в течении последних пяти лет соотношение чистой прибыли, а также финансового результата от операционной деятельности и объема продаж характеризовалось слабой взаимосвязью между массой прибыли и объемом продаж:

2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
-0,079	0,077	0,03	-0,02	-0,069
-0,064	0,014	0,079	0,0388	0,393

Колебания данных показателей обычно рассматриваются как свидетельства о рискованности бизнеса и сглаживания доходов.

Таблица 3

Данные для предварительного аналитического обзора, (тыс. грн.)

Показатели	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Доход от реализации	74033,7	80545,1	110724,1	109023,2	10836,74
НДС	12338,9	13314,9	17704,5	17702,4	18009,1
Другие отчисления из дохода	118,9	12,9	0,1	0,6	151,3
Чистый доход	61575,9	67217,3	93019,5	91320,2	90207,0
Себестоимость реализованной продукции	56181,5	48631,9	78425,4	77309,1	73061,9
Валовая прибыль	5394,4	18585,4	14594,1	14011,1	17145,1
Другие операционные доходы	2900,7	19326,1	1938,7	13213,9	9780,3
Административные затраты	3842,0	3917,1	4643,3	4370,4	4717,6
Затраты на сбыт	5091,4	4399,7	2389,4	5167,9	8444,8
Другие операционные затраты	3288,3	20173,8	2125,1	14143,1	10221,1
Финансовый результат от операционной деятельности	3926,6	9420,9	7375,0	3543,6	3541,9
Другие финансовые доходы	88,0			2521,8	0,7
Другие доходы	994,6	19807,9	66662,7	21230,8	63513,4
Финансовые затраты	2893,2	3604,0	5979,5	7068,0	9452,7
Другие затраты	162,0	19155,7	63662,2	21547,2	64583,3
Финансовый результат от обычной деятельности до налогообложения	-5899,2	6469,1	4396,0	-1319,0	-6980,0
Налог на прибыль	20,8	242,3	1059,5	287,8	491,5
Финансовый результат от обычной деятельности	-5920,0	6226,8	3336,5	-1606,8	-7471,5
Чистая прибыль/убыток	-5920,0	6226,8	3336,5	-1606,8	-7471,5



Скачкообразные изменения отмечаются и в отношении валовой прибыли к объему продаж:

2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
0,088	0,277	0,157	0,153	0,235

Как видно из приведенных данных, в 2003 г. по сравнению с 2002 г. показатель соотношения валовой прибыли и объема продаж увеличился в три раза, а в 2004 г. по сравнению с 2003 г. уменьшился почти в два раза. В последующие годы наблюдаются колебания показателя от - 2,55% до + 53,60%. Существенные изменения данного показателя с высокой долей вероятности отражают риск в полноте признания доходов и расходов. Возможны занижение или завышение объема продаж, недосписание отгруженной продукции, ошибки в распределении накладных расходов. Подтверждением тому служит также анализ структуры запасов, согласно которому в 2003 г. и 2004 г. компания имела спад производства (удельный вес запасов сырья и материалов снизился при одновременном росте незавершенного производства и готовой продукции). Однако финансовая отчетность в это время демонстрировала прирост объема продаж и дебиторской задолженности. Обращает на себя внимание то обстоятельство, что в 2004 г. оборачиваемость запасов увеличилась в два раза при росте чистого дохода только на 38,78%, а в 2006 г. уменьшилась немногим более чем в полтора раза:

2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
5,68	5,81	10,46	9,53	5,946

Снижение оборачиваемости запасов происходило под влиянием существенного роста остатков тары, товаров и одновременном падении объемов продаж. Нарастивание стоимости запасов в товарах (в 2006 г. на 364,42% по сравнению с 2005 г.) требует детального изучения, так как к этому времени компания вышла из сегмента розничной торговли.

Пристального внимания со стороны аудитора заслуживают расходы на сбыт, поскольку по отношению к объему продаж их уровень в течении анализируемого периода имел скачкообразные изменения (табл. 4).

Таблица 4

Динамика изменения отношения расходов на сбыт к объему продаж

Показатели	2002	2003		2004		2005		2006	
		Тыс. грн.	Относительное изменение, %	Тыс. грн.	Относительное изменение, %	Тыс. грн.	Относительное изменение, %	Тыс. грн.	Относительное изменение, %
Чистый доход	61575,9	67217,3	+9,2	93019,5	+38,37	91320,2	-1,83	90207,0	-1,22
Затраты на сбыт	5091,4	4399,7	-13,59	2389,4	-45,69	5167,9	+116,28	8444,8	+63,41
Отношение затрат на сбыт к чистому доходу	0,083	0,065	-21,69	0,026	-60	0,057	+119,23	0,094	+64,9

Данные таблицы 4 показывают, что в 2004 г. произошло резкое снижение расходов на сбыт. Как известно, в их составе имеются дискреционные расходы, например, такие как расходы на рекламу. Размер дискреционных расходов может устанавливаться произвольно, но неоправданное их сокращение означает снижение качества прибыли, поскольку такие расходы необходимы для развития бизнеса. По данным таблицы видно, что сокращение затрат на сбыт коррелирует со снижением объема продаж в последующих периодах. И это косвенно подтверждает, что компания отказалась от некоторых затрат, а не переклассифицировала их в расходы будущих периодов. Вместе с тем, резкий рост расходов на сбыт в 2005-2006 гг. не сопровождался увеличением объема продаж. Поэтому аудитор необходимо разобраться в маркетинговой политике компании с тем, чтобы выяснить фактически имели ли место затраты на сбыт и насколько они оправданы.

Показательным в выявлении неверного признания продаж и риска завышения прибыли является изучение соотношения дебиторской задолженности и объема продаж (табл. 5).

Таблица 5

Соотношение дебиторской задолженности и объема продаж

	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Изменение объема продаж последующего периода к предыдущему (%)	+8,79	+37,47	-1,54	-0,60
Изменение дебиторской задолженности последующего периода к предыдущему (%)	+72,72	+32,33	+11,3	+126,0
Оборачиваемость дебиторской задолженности	6,08	5,68	4,65	2,69
Отношение дебиторской задолженности к объему продаж	0,16	0,18	0,22	0,38

По данным таблицы видно, что рост продаж в кредит намного опережает объем продаж и происходит даже в случае падения объема продаж (2005 – 2006 гг.). Обычно наращивание продаж в кредит приводит к увеличению сомнительных долгов, но компания «М.В.» резерва сомнительных долгов не создает. И в этом кроется существенный риск завышения прибыли. Тем более, что в 2006 г. дебиторская задолженность сроком от 3 до 6 месяцев составляла 71%, а свыше 6 месяцев – 11%. Увеличение периода погашения дебиторской задолженности требует изучения особых дебиторов. Анализ показал, что компания «М.В.» отгружает готовую продукцию связанным лицам. На их долю приходится примерно 95% отгрузки. В этих условиях возможны нарушения правил признания продаж, наличие фиктивных продаж. Относительно признания продаж ситуация осложняется, если покупателем выступает самостоятельное предприятие неформального холдинга, которое продает продукцию через дистрибьютерскую сеть.

Компания «М.В.» на протяжении последних двух лет не перекрывает прибылью от операционной деятельности финансовые затраты (проценты по кредитам). Чистый убыток в 2006 г. составил 8,3% от чистого дохода. В условиях, когда отношение заемных средств к собственным составляет 2,2:1 повышается риск завышения прибыли с помощью бухгалтерских приемов.

В дальнейшем использование аналитических процедур по существу может продемонстрировать в зонах риска, обнаруженных на стадии аналитического обзора,

различные причины искажения элементов финансового отчета о прибылях и убытках: непонимание бухгалтерами положений национальных стандартов, неверные профессиональные суждения в части признания доходов, стремление снизить давление существующей системы налогообложения, ошибки в расчетах себестоимости реализованной продукции и оценке незавершенного производства и готовой продукции, искусственное занижение резерва сомнительных долгов, ошибки в учете и отражении отсроченных налогов и др.

Здесь уместно также отметить, что описанный нами, с помощью относительных показателей, финансовый отчет о прибылях и убытках в значительной мере представляет собой типичную картину для субъектов хозяйствования, чей бизнес осуществляется в условиях переходной экономики, где среди других ее характеристик отмечается стремление к минимизации налоговых платежей. С большой долей вероятности можно даже предположить, что финансовый отчет компании «М.В.» прошел аудит, в ходе которого аудиторы начали проверку со статей баланса и позиций отчета о финансовых результатах, отслеживая в основном соответствие информации аналитического учета, Главной книги и отчетных данных, уделяя внимание конспективному соблюдению положений национальных стандартов учета и смещая главные акценты проверки в сторону контроля налогообложения. Именно такой подход не позволил им обнаружить информационные риски в финансовой отчетности в полном объеме.

Выводы. Проведенное нами исследование сделало возможным сформулировать ряд принципиально важных утверждений и рекомендаций относительно применения аналитических процедур:

- современный подход к аудиту на подтверждение финансовой отчетности требует применения аналитических процедур на всех стадиях аудиторской проверки. Такая постановка вопроса способствует выработке аудиторского суждения на основе всесторонней осмысленной информации;

- аналитические процедуры на стадии планирования следует признать эффективным аудиторским инструментом поиска зон риска не только применительно к отлаженному бизнесу в устойчивой экономической среде, но и в отношении бизнеса, работающего в условиях переходной экономики, для которой характерна общая нестабильность и часто изменяющиеся направления деятельности. Создание экономико-правовой среды, в которой мотивированными станут интересы украинских компаний к капитализации, подтолкнет аудиторов к более масштабному применению аналитических процедур.

- аналитические процедуры на стадии планирования обеспечивают начальное представление о возможном наличии существенных искажений в части таких качественных характеристик информации как полнота и точность;

- приоритет в ходе предварительного аналитического обзора целесообразно отдавать анализу относительных показателей. Предложенный в работе перечень относительных показателей позволяет решить главную задачу аналитических процедур на стадии планирования, а именно идентифицировать направления искажения отчетных данных.

## РЕЗЮМЕ

У роботі наведено системний погляд на аналітичні процедури, обґрунтована доцільність їх використання на всіх етапах аудиторської перевірки, наведено перелік відносних показників, які дозволяють ідентифікувати можливі напрямки перекручування звітних даних щодо прибутків та збитків.

## SUMMARY

In this summary the system of looks is presented to analytical procedure. Ground of the expedient uses on all of the stages of public accountant activity/ The list of relative indexes? Allowing tj identify possible directions of distortion of current information about pryabylyakh and losses is resulted/

## СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Адамс Р. Основы аудита: - М.: Аудит, ЮНИТИ, 1995. – 398 с.
2. Аренс А., Лоббекс Дж. Аудит. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 560 с.
3. Аудит Монтгомери /Ф.Л. Дефлиз, Г.Р. Дженик, В.М. О'Рейлли, М.Б. Хирш; - М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 542 с.
4. Гутцайт Е.М. Аудит: концепция, проблемы, эффективность, стандарты. – М.: ЭЛИТ-2000, ЮНИТИ – ДАНА, 2002. – 400 с.
5. Додж Р. Краткое руководство по стандартам и нормам аудита: - М.: Финансы и статистика; ЮНИТИ, 1992. – 240 с.
6. Кармайкл Д.Р., Бенис М. Стандарты и нормы аудита: - М.: Аудит, ЮНИТИ, 1995. – 527 с.
7. Петрик О.А. Аудит: методологія і організація: Монографія/ О.А.Петрик. – К.: КНЕУ, 2003. – 260 с.
8. Робертсон Дж. Аудит. М.: КРМГ, Аудиторская фирма «Контакт», 1993. – 496 с.
9. Скабара В.В. Аудит: методология и организация. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 1998 г. – 576 с.
10. Шеремет А.Д., Суйц В.П. Аудит: - М.: ИНФРА – М., 1995. – 240 с.

*Надійшла до редакції 05.11.2007 року*

УДК:339.727

## ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

*Слободяник С.П., к.е.н., доц. «Європейського Університету»*

Розвиток фінансової глобалізації забезпечується розширенням кредитно-інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій і банків та механізмами міжнародних фінансових ринків. Вона проявляється у високій мобільності, зростаючій масштабності, диверсифікованості й інтеграції міжнародних фінансових ресурсів і потоків. Фінансова глобалізація, як якісно нова тенденція розвитку, виявилася в 1970-і роки, коли обсяг міжнародної ліквідності й незбалансованість поточних платежів різко зросли. Це відбулося в результаті скасування золото-дев'язного стандарту й фіксованих валютних курсів, нафтових "шоків" і багаторазового збільшення світових цін на нафту, нагромадження "нафтодоларів" і поповнення євровалютних ресурсів, розширення міжнародного банківського кредитування й емісії цінних паперів на міжнародних ринках.

Важлива риса глобалізації економіки - вільний рух коштів, які працюють в глобальному масштабі і в реальному часі, і що важливо, що саме там вони реалізуються

в глобальну фінансову сферу, а також інвестуються та нагромаджуються. Саме з цих мережних взаємопов'язаних структур відбувається приплив інвестицій у всі сфери і галузі господарської діяльності: обробну промисловість, сільське господарство, сферу послуг, інформаційний сектор, охорону здоров'я, освіту, торгівлю, туризм, культуру, раціональне використання довкілля тощо. І не залежно від того, що саме і де саме вони забезпечують прибуток (виробництво, споживання, технології, природа чи інститути), являють собою мега мережу фінансових потоків, в якій будь-які грошові ресурси зрівнюються, стають своєрідним продуктом. У класичній інтерпретації гроші - це засіб для досягнення мети, а не сама мета. Вони являють собою цінність виключно у сфері обміну економічними ресурсами, а не є істинною цінністю. Але в глобальній капіталістичній економіці успіх вимірюється грошовим еквівалентом а тому «домінуючою цінністю» є прагнення усіх суб'єктів світової економіки до збільшення акумульованої в їх руках грошової маси. У сьогоднішній капіталістичній системі відбулися відчутні зрушення на користь орієнтації на максимальний прибуток і відповідне зростання тиску конкуренції, та як наслідок зменшення уваги неокапіталізму на соціальну сторону підприємництва. Існує глибоке протиріччя між цінностями постіндустріального стану розвитку, змінами у мотиваційних чинниках з одного боку і тим, що «відмінною ознакою сучасної форми глобального капіталізму, рисою, що відрізняє її від попередніх версій, є успіх що набуває дедалі більших масштабів: інтенсифікація мотивації прибутку та її проникнення до сфер, в яких раніше панували інші пріоритети. Глобальна фінансова сфера - це «всесвітнє казино», яким «управляють» комп'ютери, одні власники капіталу та коштів розцвітають, інші банкрутують, визначаючи при цьому долю корпорацій, заощаджень домогосподарств, національних валют і регіональних економік, і цілий світ зменшується до розмірів екрану монітора».

Ті, що виграли і ті, що програли в ньому змінюються щорічно, щомісяця, щосекундно і ці зміни відбиваються на компаніях, робочих місцях, зарплатах, податках, суспільних інститутах, тобто на «реальній економіці», що стимулює інтенсивність світових фінансових потоків, які в сучасному світі починають відігравати домінуючу роль, а всі інші види діяльності виступають або в якості основи для отримання необхідних вільних коштів, які б можна було використати, як глобальні фінансові потоки, або в якості результату вже вкладених сюди коштів та інвестицій.

Показником рівня розвитку глобалізації фінансів може служити капітал, що функціонує за межами країн походження в обсязі накопичених іноземних активів. До складу іноземних активів включаються прямі й портфельні інвестиції (акції й боргові цінні папери), вимоги по банківських позичках і позикам по міждержавних кредитах і т.п. До початку нового сторіччя обсяг функціонуючого за кордоном капіталу зрівнявся зі світовим валовим продуктом. В 2001 р. іноземні активи в розвинених країнах склали майже 28 трлн. дол., у країнах, що розвиваються й перехідних країнах в обсязі боргових зобов'язань перед приватними кредиторами й прямих іноземних інвестицій оцінюються в 2,5-3,0 трлн. дол.

Фінансова глобалізація стала головною рушійною силою розвитку світової економіки, рівень якої досяг певної зрілості, про що свідчать, зокрема, валютно-фінансові кризи 1997-1998-х рр., які відгукнулися у всіх країнах, тим самим підтвердивши високий рівень фінансової взаємозалежності. Яскравим свідченням прискореного розвитку фінансової глобалізації є висока динаміка й зростаючий обсяг валютних і євровалютних ринків, банківських депозитів в іноземній валюті, коштів, притягнутих з міжнародного фінансового ринку, сукупних ресурсів інституціональних інвесторів, частки іноземних ресурсів у соціально-економічному розвитку окремих

країн і т.д. Наприклад, денний оборот світового валютного ринку збільшився з 60 млрд. дол. в 1983 р. до 1,5-2 трлн. дол. в 2001 р. Чистий обсяг євровалютного ринку в банківських зобов'язаннях в іноземних валютах збільшився з 1985 р. по 1999 р. в 3,1 рази й склав більше 6 трлн. дол.; його валовий обсяг, що включає й міжбанківської операції, перевищив 10 трлн. дол. Розмір річного міжнародного синдикованого кредитування збільшився з 1990 р. по 2000 р. в 7,5 разів і склав майже 1,5 трлн. дол.

Річна емісія міжнародних боргових цінних паперів зросла за 1994-2000 р. в 2,6 разів і склала 939,2 млрд. дол.; при цьому обсяг ринку міжнародних боргових цінних паперів в 2000 р. перевищив 6 трлн. дол. Про масштабність міжнародних фінансових потоків найбільше яскраво свідчить глобальний ринок фінансових деривативів, що обслуговує управління валютними, відсотковими й іншими ризиками, що виникають при здійсненні фінансових операцій; до 2000 р. він досяг майже 110 трлн. дол. Розвиток фінансової глобалізації забезпечується величезними ліквідними ресурсами, що шукають прибутковості. Сукупний обсяг ресурсів тільки інституціональних інвесторів, у число яких входять страхові, трастові, фондові, інвестиційні компанії, пенсійні, взаємні, хеджінгові й інші фонди переважно розвинених країн, в 1994 р. оцінювався в 20 трлн. дол., до 1998 р. він досяг 32,8 трлн. дол. В умовах більше відкритих, ніж коли-небудь раніше, національних економік і з використанням сучасних Інтернет-технологій, ці ресурси вільно перерозподіляються між резидентами різних країн через міжнародні фінансові ринки. Розвиток фінансової глобалізації стимулюється нерівномірністю економічного розвитку й розподілу фінансових ресурсів; невірноваженістю поточних платіжних балансів, гострою нестачею в більшості країн власних ресурсів для здійснення інвестицій, покриття бюджетних дефіцитів, проведення соціально-економічних перетворень, здійснення злиття і поглинання компаній і банків, виконання боргових зобов'язань по внутрішніх і зовнішніх запозиченнях, а також впровадженням сучасних електронних технологій, що дозволяють проводити операції в режимі реального часу. На розвиток фінансової глобалізації впливає прискорена лібералізація світогосподарських зв'язків і фінансових потоків у рамках стратегії відкритої економіки. Процес лібералізації й перетворення фінансової сфери почали США з 1974 р. і Великобританія з 1979 р., потім до нього приєдналися й інші розвинені країни; до середини 1990-х років у розвинених країнах він в основному завершився. Ціль цих перетворень полягала в скасуванні твердих обмежень в області руху капіталу, які обмежували його відтік й дозволяли встановлювати низькі відсоткові ставки для забезпечення урядів і економіки дешевими позиковими ресурсами.

З іншого боку, перетворення були спрямовані на створення ринку банківських послуг, ринку державних боргових цінних паперів і ринку корпоративних цінних паперів, яких у той період не було. Лібералізація економіки й фінансової сфери охопила й країни, що розвиваються, а потім і перехідні країни. В 1990-х роках значно збільшилося число міждержавних угод по інвестиційних питаннях, у яких закріплювалися умови допуску іноземних компаній на ринки й захист інтересів закордонних інвесторів.

Основний акцент у міжнародному економічному співтоваристві змістився від переважно торгівельних відносин до фінансово-промислових і інвестиційних процесів з формуванням досить самостійної сфери - міжнародної фінансової економіки. У центрі процесу глобалізації перебувають і є його основною рушійною силою ТНК і ТНБ (транснаціональні банки), а також міждержавні інтеграційні об'єднання на регіональному, субрегіональному і міжрегіональних рівнях. Робочими органами знову утвореної світової правлячої еліти є наднаціональні інститути типу МВФ, ВТО. Але

виникли й нові проблеми, зокрема, поширення наслідків локальних і навіть місцевих ринкових збоїв на інші країни (азіатська фінансова криза 1997/98 р.), небезпека для національних валютно-фінансових систем у результаті впливу транскордонних переливів короткострокових капіталів, цілеспрямовані дії міжнародних фінансових спекулянтів. Пріоритет винятково ринкових стимулів і принципів без реальних стримуючих механізмів веде до поглиблення нерівності у світовому господарстві на всіх рівнях (міждержавному, національному, особистісному й т.д.), що викликає ріст міжнародної й внутрішньої національної напруженості. Можлива деградація національних конкурентних переваг перед міжнародними фінансово-промисловими гігантами, деіндустріалізація національних господарств, банкрутство підприємств, зникнення молодих галузей промисловості, втрата робочих місць, погіршення умов для утворення й удосконалювання інтелектуального потенціалу, переростання національної організованої злочинності в міжнародну.

Зростання світових фінансових ринків в умовах глобалізації здійснюється в декількох формах: позичкового капіталу, міжнародних кредитів (міжбанківських, міжурядових та ін.). Формою, яка переважає у темпах та абсолютному обсягу серед можливих є портфельні інвестиції, які за своїми обсягами перевищують прямі іноземні інвестиції. Бурхливе зростання в останні роки портфельних інвестицій зумовлено сек'юритизацією кредитних відносин, які все більше здійснюються в формі вільної купівлі-продажу цінних паперів, а не як раніше за допомогою кредитних договорів. Основна причина даної тенденції є широкі можливості вторинного ринку цінних паперів, за допомогою якого цінний папір може переміщуватись між інвесторами залежно від їхніх інтересів та потреб. Статистика темпів розвитку фондових ринків набагато більша, ніж розвиток міжнародних кредитних відносин. В основі прискорення розвитку фондових ринків лежить декілька факторів: це поширення інвестиційних фондів, вкладниками, яких є здебільшого фізичні особи, значні накопичення страхових компаній, пенсійних фондів, приватизаційні процеси в країнах, внаслідок чого фондові ринки поповнюються новими цінними паперами. Міжнародні фондові ринки здебільшого поповнюються борговими цінними паперами (державними та приватними), але в останні роки міжнародні випуски акцій щорічно збільшуються майже на чверть і з національних ринків акції все більше потрапляють на ринки інших країн та у позабіржовий обіг. Але глобальні процеси дуже повільно впливають на великі акціонерні компанії (передусім ТНК), які вважають за краще випускати власні боргові зобов'язання замість додаткових емісій акцій, що може призвести до нестабільності у сформованому балансі сил та влади у компанії.

Розвиток фінансових ринків виражається у стрімкому зростанні загального розвитку міжнародних операцій з цінними паперами. Інноваційні процеси останніми десятиліттями не обминули і фінансові ринки та призвели до виникнення безлічі дуже складних і виточених фінансових інструментів. Однією з найбільших подій в галузі інтеграції світових фінансових ринків капіталу стала реалізація Європейського валютного союзу й введення єдиної валюти країн - учасників цього союзу - євро. Це докорінно змінило європейську грошову й валютну систему й, на думку багатьох експертів, дозволило перебороти валютну роздробленість у Європі. Держави - учасники Союзу остаточно зафіксували обмінні курси своїх валют, а національні емісійні банки відмовилися від свого грошово-політичного суверенітету на користь нового органа - Європейського центрального банку, що тепер визначає грошову політику валютного союзу. Введення євро означає, що на глобальних фінансових ринках з'явилася нова світова валюта, що вже кардинально змінило позицію й роль європейських фінансових ринків у міжнародній валютно-фінансовій системі.

Початок дії валютного союзу й фіксація валютного курсу євро стосовно всіх валют припадає на січень 1999 р. У результаті відбулася рішуча зміна структури валютних операцій на глобальних ринках у бік збільшення частки операцій, деномінованих у євро. Вага євро значно підвищилася насамперед на міжнародних ринках боргового капіталу – міжбанківський грошовий ринок, ринок міжнародних синдигованих кредитів, ринок державних боргових зобов'язань, емісії іноземних облігацій у країнах -учасниках союзу і єврооблігацій і т.п. Інтеграція валютних систем у Німеччині, Франції, Австрії, країнах Бенілюксу, Фінляндії, Ірландії, Португалії й, можливо, інших приведе до вирівнювання процентних ставок, зниженню інфляції, підвищенню економічної ефективності й відкритості ринків, а отже, до нових можливостей запозичення й кредитування, тобто до посилення міжнародних фінансових ринків капіталу.

Таким чином розвиток та глобалізаційні процеси на фінансових ринках є однією з головних тенденцій у сучасній відкритій економіці. Ці процеси та їхня проблематика широко розглянуті в роботах вітчизняних та зарубіжних авторів. Серед них хотілося б виділити таких: Фукуджамі Ф., Стігліца Дж., Сороса Дж., Сакса Дж., Бхагваті Дж., Чухна А., Пахомова Ю., Гальчинського А., Рогача О.

Серед основних, які впливають на подальший розвиток фінансових ринків та людства в цілому є тенденції розвитку інформатики та науково-технічного прогресу.

Не можливо не звернути увагу на вплив глобалізаційних процесів на економіки країн і як наслідок на тенденції розвитку фінансових ринків напряду пов'язаних з цими країнами. Так Дж. Стігліц в ряді своїх праць звинувачує МВФ за надмірну жорсткість, з якою він нав'язав перехідним економікам основні вимоги Вашингтонського консенсусу: дерегуляцію економіки, скорочення господарських функцій держави, політику приватизації, монетаристську політику (1). Аналогічні думки розвиває Дж. Сакс (2,3) та Дж. Сорос (4). К. Омає вказує на похмурі перспективи, які проявляються в процесі глобалізації (5). П. Кругман попереджує про можливу кризу в реальній економіці США та ослабленню інструментів антикризової політики країни. Вже зараз можна сказати про недооцінені раніше наслідки відкритості та глобалізації економік, які проявилися фінансовою кризою 1997-1999 р.р. Зростаюча нестійкість і неузгодженість економічних процесів, надмірний розмах спекулятивних переливів капіталу, ріст нелегальних операцій, різкий, необґрунтований спалах ринку фінансових послуг, а ці процеси мали дуже руйнівний потенціал, які вдалося певною мірою стримати.

У міру назрівання з кінця 2000 р. Кризових явищ в економіці США, характер обговорення проблем глобалізації помітно змінюється. Якщо в минулому її тлумачення виходили в основному з презумпції безкризового розвитку світогосподарських центрів і відповідно визначалися її плюси та мінуси, то сьогодні на фоні рецесивних явищ в економіках США, Японії, низьких темпів росту в Європі, баланс позитивних і негативних наслідків істотно змінюється і доводяться до уваги зовсім нові обставини. Нестійкий стан фондових ринків і падіння темпів росту економіки США, відтік іноземних інвестицій в Аргентині і оголошення нею небаченого в світі дефолту державного боргу в розмірі майже 150 млрд. дол., фінансова криза в Уругваї, падіння курсу бразильського реала і загроза дефолту державного боргу в 264 млрд. дол. і надання Бразилії МВФ безпроцентного кредиту на суму в 30 млрд. дол. - все це, по великому рахунку, наслідки глобалізації в її неоліберальному варіанті(6). Як ми бачимо нові тенденції розвитку ринків капіталів та спрямованості руху грошових коштів в умовах відкритості економік, що веде до непередбачуваних наслідків, які неможливо ні проаналізувати, ні спрогнозувати, поступово зникає основа для розробки економічної



політики. Помітно зростає критика діяльності СОТ, МВФ, підсилюються рух громадських організацій, які протестують проти різних аспектів сучасного життя: відсутність уваги до країн, які розвиваються, загострення соціальних проблем (зокрема питання національної терпимості, питання влаштованості емігрантів у розвинутих країнах, озброєні конфлікти на релігійному підґрунті), деградація довкілля. Всі питання стійкого розвитку, боротьби з голодом та бідністю, які постійно підіймаються на Всесвітніх форумах ООН починають сприйматися світовою громадськістю, як прикриття тих програм і задач, котрі реально ставляться Організацією Об'єднаних Націй. Більшість гуманітарних питань залишаються на папері, а уряди і великі компанії нездатні виконати взяті на себе обов'язки, керуючись егоїстичними мотивами прибутку. Розвиток капіталізму привів до його зміни, він носить всесвітній характер; розвивається в умовах небаченої швидкості комунікацій; будується навколо мережі фінансових потоків, і ці зміни в майбутньому ставатимуть значнішими, перш за все завдяки новітнім технологіям.

Якщо проводити виважену політику, глобалізація фінансових ринків може створити замкнуте коло, у рамках якого ринкова дисципліна буде підсилюватися, тим самим посилюватиметься значимість фінансових систем що розвиваються та "перехідних" держав. На даний момент, однак, мають місце значні розбіжності в застосуванні тих або інших методів керування національними фінансовими системами згаданих країн, а також інформаційні прориви в ланцюзі самих глобальних ринків. Оскільки глобалізація як економічне явище дуже цікавить міжнародних інвесторів, що регулюють фінансові органи, економічну еліту й уряди практично в усьому світі - це, безсумнівно, може сприяти прийняттю суворих правил по зміцненню фінансової стабілізації, перш за все через створення жорстких інституціональних механізмів регулювання фінансових ринків у національних економіках. У період становлення глобальної фінансової системи, державам необхідно відмовитись від дерегулювання національних економік та фінансових ринків.

## РЕЗЮМЕ

В статье рассматривается сегодняшнее состояние развития неокapиTaлизма, делается ударение на глубоком противоречии между ценностями постиндустриального состояния развития мировой экономики.

## SUMMARY

The article is devoted to the development of neocapitalism status today, it is emphasized deep contradiction between the values of postindustrial development of the world economy status.

## СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Stiglitz J. More instruments and Broader Goals: Moving Towards the Washington Consensus. WIDER Paper. Helsinki: - 1998
2. Сакс Дж. Идеология: три вимоги до політиків // День. — 2002. - №155(28 лютого).
3. Сакс Дж. Коли ринки капіталу розвалюються // День. — 2001. - №156 (1 вересня).
4. Сорос Дж. Криза глобального капіталізму: (Відкрите суспільство під загрозою) /пер. з англ. Р. Ткачук, А. Фролкін. — К.: Основи, 1999.
5. Ohmae K. The Invisible Continent. Four Strategic Imperative of the new Economy. N.Y.: - 2000.
6. Кореспондент. — 2002. №22 (22 серпня).
7. Г.А. Федосеева. Глобализация мировой экономики и основы глобальной

безопасности в XXI веке // Вестник ФА - 2(26) 2003.

8. Д.М. Михайлов Финансовая глобализация как факторэкономического влияния // Вестник ФА - 4(12) 1999.

*Надійшла до редакції 11.11.2007 року*

УДК 622.272.1

## **ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА ШАХТАХ С РАЗЛИЧНЫМ УРОВНЕМ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ МОЩНОСТИ**

*Кучер В.А., доцент, к.э.н. Донецкий национальный технический университет*

Сущность экономического цикла достаточно многообразна и для ее понимания необходимо исследовать различные экономические явления, что позволит с разных сторон подойти к феномену экономического цикла. Известно, что первым ученым-естествоиспытателем, искавшим в циклах способ понимания экономических изменений, был астроном – сэр Уильям Гершель, открывший планету Уран. В 1801 г. Гершель доказал наличие связи между циклами появления пятен на Солнце и погодой, и что это, в свою очередь, могло бы оказывать влияние на цену урожая и на экономику в целом [1]. Чуть позже семья Ротшильдов в Европе, работая в обстановке полной секретности, выделила в британских процентных ставках и в ценах на стратегические для общества товары, три цикла, включая 40-месячный. Ротшильды тайно использовали свои циклы до тех пор, пока слухи об этом не достигли в 1912 г. Нью-Йорка. Закономерности Ротшильдов были раскрыты, и началось изучение циклов в инвестициях. В 1923 году экономист, профессор Джозеф Китчин [2] выявил 40-месячный цикл в экономических данных. С этого времени установленную им закономерность стали называть циклом Китчина. Реальный прогресс в изучении циклов начался с математических достижений в области анализа временных рядов на рубеже XIX и XX столетий. Помимо цикла Китчина, который определялся периодом в 3 – 3,5 года, научная экономическая мысль XIX в. установила так называемый промышленный цикл длительностью около 7 – 11 лет. Позднее, в 1925 г., российский ученый П.Д. Кондратьев установил большие циклы конъюнктуры продолжительностью 48 – 55 лет, которые стали называть «циклами Кондратьева» [3, с.5]. Однако современный этап в развитии анализа временных рядов начался в 1965 г. с работы Кули и Тьюки [4] по быстрому преобразованию Фурье. В настоящее время цифровая обработка сигналов, основанная на цикличности, превратилась в постоянно развивающуюся отрасль науки и техники, занимающуюся разработкой и внедрением цифровых методов в ранее не освоенные области [5].

В настоящее время появилось много публикаций по определению степени воздействия жизненного цикла на стратегию развития предприятия, см., например, работы [6, с.34; 7, с. 20]. Однако их общим недостатком является отсутствие серьезных теоретических обоснований и значимых практических рекомендаций.

**Цель** данной работы – определение характеристики воздействия продолжительности жизненного цикла инвестиционных проектов на шахтах с

различным уровнем производственной мощности.

Методология выполненного исследования жизненного цикла инвестиционных проектов включала в себя реализацию следующих основных этапов:

- построение таблиц жизненного цикла инвестиционных проектов на основе разделения времени их реализации на интервалы;
- построение множительных оценок продолжительности жизненного цикла и оценка функции выживания для каждого проекта;
- сравнение выживаемости инвестиционных проектов по нескольким группам;
- построение регрессионной модели функции выживаемости;
- построение регрессионной модели зависимости продолжительности реализации инвестиционных проектов от влияющих факторов.

Для раскрытия сути реализации исследования в табл. 1 приведен фрагмент организации данных для оценки жизненного цикла инвестиционных проектов, содержащий сведения по десяти наблюдениям (всего рассматривались данные по 48 проектам).

Таблица 1 – Информация о жизненном цикле инвестиционных проектов

№ п/п	Дата начала проекта			Дата окончания проекта			Вид наблюдения
	Число 1	Месяц 1	Год 1	Число 2	Месяц 2	Год 2	
1	7	август	2002	22	октябрь	2004	Полное
2	14	сентябрь	1999	18	январь	2009	Цензурированное
3	8	октябрь	2001	5	декабрь	2004	Полное
4	7	октябрь	2004	26	июль	2008	Полное
5	29	ноябрь	2005	22	август	2008	Полное
6	13	ноябрь	2002	20	декабрь	2004	Цензурированное
7	25	февраль	1999	15	февраль	2001	Полное
8	29	февраль	2000	8	ноябрь	2002	Полное
9	7	март	2004	29	май	2008	Полное
10	13	апрель	2001	29	апрель	2003	Полное

Исходная информация о жизненном цикле инвестиционных проектов представлена в следующем виде. По строкам приведены номера инвестиционных проектов. В столбцах представлена информация о жизненном цикле инвестиционного проекта и характеристики его основных технико-экономических показателей. Первые три переменные (Число\_1, Месяц\_1, Год\_1) представляют собой календарный срок начала реализации каждого инвестиционного проекта. Следующие три переменные (Число\_2, Месяц\_2, Год\_2) – это календарная дата окончания реализации проекта. Поскольку согласно исходным данным наблюдение по проекту может закончиться либо его окончанием, либо потерей информации о продолжительности дальнейшей реализации проекта (в случае цензурированного наблюдения), то в последнем столбце представлены данные о виде наблюдения. Значение «полное» означает, что инвестиционный проект был полностью реализован в наблюдаемый период и, значит, по нему имеются все анализируемые характеристики. Значение «цензурированное» свидетельствует о том, что на момент сбора информации проект еще не был полностью реализован, длительность его дальнейшей реализации и дата завершения неизвестны.

В табл. 2 представлен фрагмент исходной информации по инвестиционным проектам, которая описывает технико-экономические показатели анализируемых инвестиционных проектов.

Таблица 2 – Информация о технико-экономических показателях инвестиционных проектов

Добыча, тыс. т/мес.	Инвестиции, тыс. грн		Удельный вес инвестиций на очистные работы в общей стоимости, %	Объем подготовленных к отработке промышленных запасов, тыс. т	Рентабельнос ть проекта (0- убыточный; 1- прибыльный)	Источник финансирования проекта (0 – заемные; 1 – собственные )
	общий	на строительно- монтажные работы по подготовке лав				
25,2	17670	8600	37,32	310	1	0
35,0	25400	6454	38,39	300	0	0
66,9	40887	10800	39,47	2780	1	0
179,2	51364	13200	59,50	3220	1	1
290,8	46900	18400	53,50	3030	1	1
39,2	12400	8000	42,69	840	0	0
55,0	14300	11500	43,77	653,08	1	0
100,8	41796	9700	47,40	1030	1	0
126,7	41000	16200	54,00	2640	0	0
55,0	21500	11942	46,99	1380	0	0

Согласно специально разработанной методике установления характеристик жизненного цикла инвестиционного проекта на основе исходных данных были построены таблицы характеристики времен жизни. Имея такие таблицы можно выполнить анализ и разработать рекомендации по оценке эффективности реализации проектов на различных временных этапах их жизненного цикла.

Процедура подгонки теоретического распределения к статистическим данным не возможна при наличии пустых интервалов, то есть таких, которые не содержат ни дат окончания проектов, ни цензурированных наблюдений. Ввиду этого при выполнении расчетов была выполнена поправка на пустые интервалы. Результаты построения таблиц жизненного цикла инвестиционных проектов приведены в табл. 3.

Таблица 3 – Результаты построения таблиц жизненного цикла инвестиционных проектов

Порядков ый № проекта	Номер интервала	Начальный период интервала, дней	Средний период интервала, дней	Продолжительн ость интервала, дней	Количество проектов в начале интервала, шт.	Количество проектов изъятых на интервале, шт.
1	2	3	4	5	6	7
1	Интервал 1	0,000	127,778	255,5556	48	0
2	Интервал 2	255,556	383,333	255,5556	47	3
3	Интервал 3	511,111	638,889	255,5556	44	5
4	Интервал 4	766,667	894,445	255,5556	35	1
5	Интервал 5	1022,222	1150,000	255,5556	29	3
6	Интервал 6	1277,778	1405,556	255,5556	22	5
7	Интервал 7	1533,333	1661,111	255,5556	14	1
8	Интервал 8	1788,889	1916,667	255,5556	11	7
9	Интервал 9	2044,444	2172,222	255,5556	2	1
10	Интервал 10	2300,000	–	–	1	0

Продолжение таблицы 3

№ п/п	Количество проектов, изучаемых на интервале, шт.	Количество проектов, оконченных на интервале, шт.	Доля проектов, оконченных на интервале	Доля проектов, продолжающихся на интервале	Кумулятивная доля продолжающихся проектов	Плотность вероятности
8	9	10	11	12	13	14
1	48,00000	0	0,010417	0,989583	1,000000	0,000041
2	46,50000	1	0,021505	0,978495	0,989583	0,000083
3	41,50000	4	0,096386	0,903615	0,968302	0,000365
4	34,50000	5	0,144928	0,855072	0,874972	0,000496
5	27,50000	4	0,145455	0,854546	0,748164	0,000426
6	19,50000	3	0,153846	0,846154	0,639340	0,000385
7	13,50000	2	0,148148	0,851852	0,540980	0,000314
8	7,50000	2	0,266667	0,733333	0,460835	0,000481
9	1,50000	0	0,333333	0,666667	0,337946	0,000441
10	1,00000	1	0,500000	0,500000	0,225297	–

Окончание таблицы 3

№ п/п	Интенсивность отказов	Стандартная ошибка кумулятивного выживания	Стандартная ошибка плотности вероятности	Стандартная ошибка интенсивности отказов	Медиана ожидаемого времени жизни проекта	Стандартная ошибка ожидаемого времени
15	16	17	18	19	20	21
1	0,000041	0,000000	0,000057	0,000058	1664,005	230,1214
2	0,000085	0,014654	0,000082	0,000085	1425,057	231,3682
3	0,000396	0,025471	0,000174	0,000198	1203,431	239,6428
4	0,000611	0,049975	0,000207	0,000273	1070,778	154,8908
5	0,000614	0,067646	0,000201	0,000306	947,075	148,3446
6	0,000652	0,076626	0,000210	0,000375	808,127	164,2270
7	0,000626	0,083263	0,000210	0,000441	664,141	167,0107
8	0,001204	0,088128	0,000305	0,000841	499,495	190,8730
9	0,001565	0,098560	0,000525	0,002169	255,556	0,0000
10	–	0,145729	–	–	–	–

Имея данную таблицу можно охарактеризовать продолжительности жизненного цикла инвестиционных проектов. Проанализируем, к примеру, первую строку таблицы. Из нее видно, как протекает процесс реализации инвестиционных проектов на разных временных этапах. В течение первого интервала, продолжительность которого составила 255,5 дней, не был окончен ни один инвестиционный проект, все проекты находились в стадии реализации. Во время второго интервала продолжительностью 255,5 дня был окончен один инвестиционный проект и три было изъято из дальнейшего анализа, поскольку наблюдения по ним были цензурированными и т. д.

Сущность построения таблицы оценки продолжительности жизненного цикла инвестиционных проектов заключается в следующем. Вначале вводится единая временная ось, то есть начало реализации всех инвестиционных проектов приводится к одному периоду времени. На следующем этапе временная ось разделяется на несколько этапов. В нашем случае с целью детального анализа было выделено десять временных этапов. Времена начала и середины каждого интервала зафиксированы в столбцах (3) и (4) каждой строки таблицы.

Далее в столбце (6) таблицы для каждого интервала устанавливалось количество

инвестиционных проектов, которые реализовывались в начале рассматриваемого интервала. В очередном столбце (7) было зафиксировано количество цензурированных на данном интервале наблюдений. Количество инвестиционных проектов, изучаемых на исследуемом интервале (столбец (9) таблицы), устанавливалось как разность между их числом в начале анализируемого интервала жизненного цикла проектов и половиной количества цензурированных (неполных) наблюдений. В столбце (10) таблицы указывается количество законченных на данном интервале проектов. Оно представляет собой суммарное число законченных на интервале проектов, которые нельзя характеризовать как цензурированные наблюдения.

В столбце (11) указана доля законченных на интервале проектов. Она определялась как отношение количества инвестиционных проектов, законченных на соответствующем интервале, к количеству всех реализованных в этот период инвестиционных проектов. В столбце (12) отражена доля продолжающихся на каждом интервале проектов. Она устанавливается как единица минус долю законченных на интервале проектов.

В очередном столбце (13) таблицы указывается построчно кумулятивная доля продолжающихся на интервале проектов. Она представляет собой количественную оценку функции выживания каждого проекта, то есть вероятность того, что последний проект будет реализовываться после окончания данного временного интервала. Ее значение устанавливается как произведение долей законченных проектов по всем предыдущим интервалам. К примеру, кумулятивная доля продолжающихся проектов для третьего интервала (511,11 – 766,66) составляет  $0,978495 * 0,989583 = 0,968302$ . Для четвертого интервала (766,66 – 1022,22) она составит  $0,968302 * 0,903615 = 0,874972$  и т.д.

В следующем столбце (14) таблицы результатов анализа жизненного цикла инвестиционных проектов указываются плотности вероятностей окончания инвестиционных проектов на данном временном интервале. Для их количественного определения необходимо от кумулятивной доли продолжающихся на данном временном интервале проектов (функция выживаемости) вычесть этот же параметр, установленный для следующего интервала и полученную разность разделить на длину интервала. Таким образом, плотность вероятности окончания инвестиционного проекта в первом временном интервале составит  $(1 - 0,989583) / 255,55 = 0,000041$ ; для второго интервала –  $(0,989583 - 0,968302) / 255,55 = 0,000083$  и т. д.

Из гистограммы оценки плотности вероятности, приведенной на рис. 1, видно, что вероятность окончания инвестиционного проекта на начальных стадиях его осуществления является низкой, далее она возрастает, и достигает максимума в последних трех интервалах.

В столбце (20) указывается медиана ожидаемого времени жизни инвестиционного проекта. Она показывает момент времени, для которого характеризуется функция выживания. Например, если проект не закончил реализовываться к концу первого интервала, то медиана его времени жизни составит 1425,05 дней. Переменные, представленные в остальных столбцах (17), (18), (19), (21) таблицы результатов анализа жизненного цикла инвестиционных проектов (стандартные ошибки оценивания), являются наиболее часто используемым набором статистических показателей, применяемых для характеристики достоверности полученных результатов.

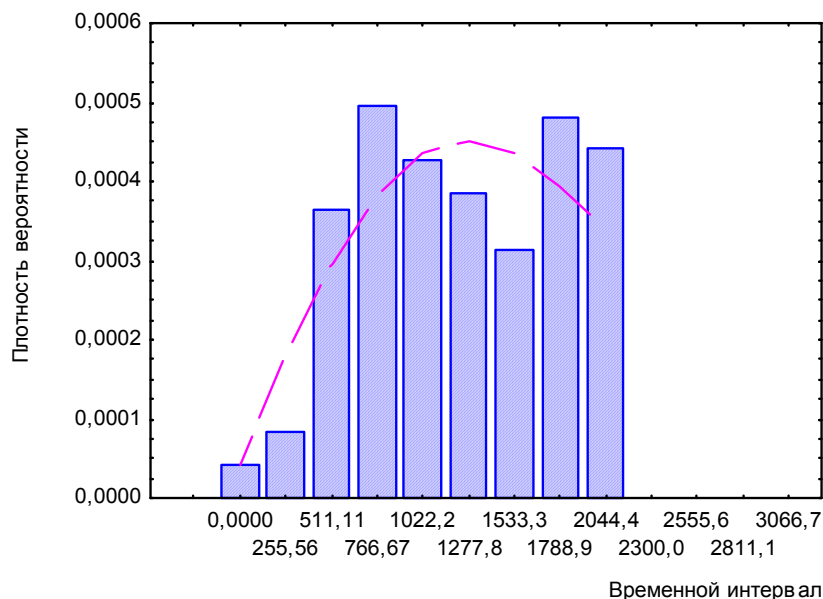


Рисунок 1 – Гистограмма оценки плотности вероятности

Реализация программ инвестиционных проектов сопровождается воздействием на них различного рода негативных факторов, которые исследователи относят к категории рисков. На рис. 2 представлен график функции риска по инвестиционным проектам. Он построен по результатам расчетов интенсивности отказов. Это своего рода функция мгновенного риска, которая представляется как оценка плотности вероятности. Функция мгновенного риска характеризует вероятность того, что инвестиционный проект будет завершен на очередном временном интервале, при условии, что он реализовывался в начале анализируемого интервала. Она является наиболее важной характеристикой для прогноза развития жизненного цикла инвестиционного проекта.

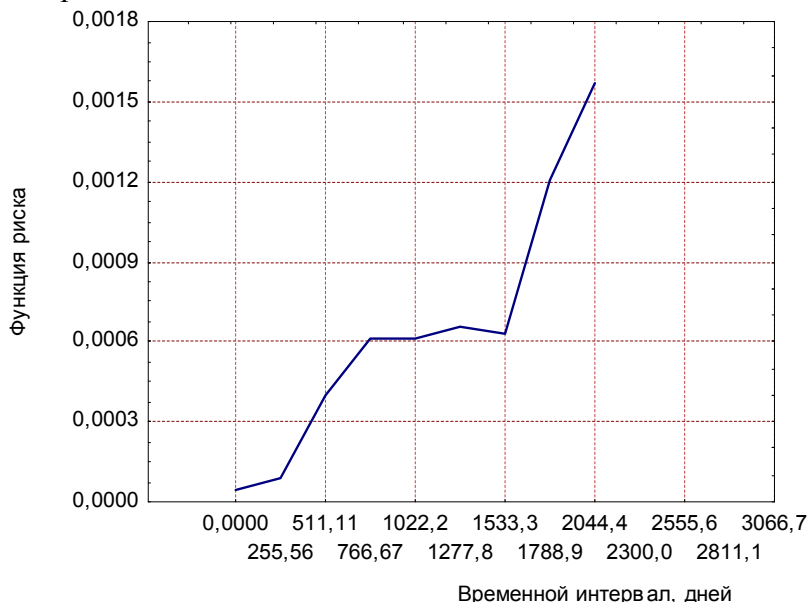


Рисунок 2 - График функции риска по инвестиционным проектам

Анализируя график функции риска для рассматриваемых инвестиционных проектов можно выделить следующие ярко выраженные временные этапы:

- 0-255 дней, для которого характерно неинтенсивное нарастание функции (ему соответствует значение риска до 0,0001);

- временной интервал 255-766 дней, которому соответствует интенсивный рост функции риска начиная с отметки 0,0001 до отметки 0,0005;
- интервал 766-1533 дней, на котором значение функции риска остается практически неизменным;
- последний интервал 1533-2044, которому соответствует наибольший рост функции риска (до значения 0,0015).

Выполним детальный анализ поведения функции риска. По данным графика функции мгновенного риска видно, что на первом из пяти интервалов (временной этап 0-255 дней) по всем анализируемым угледобывающим предприятиям инвестиционные проекты находятся в стадии реализации и риск их прекращения весьма низкий (до 0,0001). Это означает, что продолжительность инвестиционного проекта всегда превышает 255 дней. После этого, начиная со следующего временного интервала и до временного периода 766 дней риск окончания инвестиционных проектов увеличивается значительно вплоть до значения 0,0006. Сопоставление с данными, характеризующими процесс реализации данных проектов позволило установить, что на этом временном этапе заканчиваются инвестиционные проекты шахт с небольшим объемом годовой добычи, поскольку им финансово непосильны объемные программы воспроизводства производственной мощности. На временном интервале 767 – 1533 дней значение риска остается на отметке 0,006 и практически не изменяется. Это обстоятельство свидетельствует о том, что в выборку, на базе которой проводилось исследование по инвестиционным проектам, практически не попали шахты с производственной мощностью 500 - 1000 тыс.т в год. Шахты с высокой производственной мощностью (объем добычи угля более 1 млн. т в год) на данном временном этапе продолжают реализовывать свои инвестиционные проекты. Это объясняется тем, что проекты, которые реализуют такие комплексно-механизированные угледобывающие предприятия предусматривают подготовку и отработку больших участков месторождения полезного ископаемого со значительными производственными запасами. Поэтому продолжительность реализации таких инвестиционных проектов превышает данный временной период. На следующем интервале, начиная с временного отрезка 1533 дня и заканчивая периодом 2044 дня, то есть верхней границей определения функции риска, последняя возрастает очень интенсивно. Она изменяется в диапазоне 0,0006 – 0,0015. Риск окончания инвестиционных проектов в течение такого значительного отрезка времени сильно увеличивается. Это свидетельствует, что на крупных комплексно-механизированных предприятиях инвестиционные проекты по воспроизводству их мощности заканчиваются именно в такие промежутки времени.

Низкий уровень функции риска для первого временного интервала объясняется тем, что на первоначальном этапе реализации инвестиционного проекта практически все шахты изыскивают необходимые для этих целей финансовые и технические ресурсы. Однако в последующем, по мере реализации проекта, изыскивать финансовые ресурсы становится все сложнее. Это подтверждает и резкий рост функции риска на последующих временных этапах. Анализ показал, что именно в эти временные периоды, как правило, заканчивается реализация инвестиционных проектов на шахтах с небольшими объемами добычи угля. В то же время на крупных предприятиях риск окончания инвестиционных проектов на этих этапах растет, что связано с большими финансовыми затратами на дальнейшую реализацию программ, предусмотренных в рамках воспроизводства их производственных мощностей.

**Выводы.** Подводя итоги анализу полученных результатов и, сопоставляя их с производственными мощностями угледобывающих предприятий, на которых реализуются инвестиционные проекты, можно сделать следующие выводы.



Угледобывающие предприятия с невысоким объемом годовой добычи (до 500 тыс. т) не в состоянии реализовывать крупные инвестиционные проекты по воспроизводству своей производственной мощности. Это объясняется, прежде всего, их неустойчивым финансовым положением. Недостаток финансовых средств не позволяет им своевременно обновлять горнопроходческое и очистное оборудование, из-за чего последнее характеризуется высокой степенью изношенности. На таких шахтах отсталые формы организации работ на основных производственных комплексах угледобычи, отсутствуют кадры высокой квалификации, бригады не укомплектованы в достаточном количестве персоналом. Результатом всего этого является низкая интенсивность очистных и подготовительных работ. Такие шахты являются малопривлекательными для инвесторов. Вложение больших финансовых средств в их программы воспроизводства производственных мощностей сопряжено с большой долей риска. Инвестиционные проекты по таким шахтам чаще всего являются экономически малоэффективными, риск их досрочного прекращения также достаточно низкий.

### РЕЗЮМЕ

У роботі представлена методологія виконаного дослідження життєвого циклу інвестиційних проєктів. Наведені принципи побудови таблиць життєвого циклу інвестиційних проєктів на основі розділення часу їх реалізації на інтервали. Кількісно оцінена функція ризику по аналізованих інвестиційних проєктах.

### SUMMARY

Methodology of the executed research of life cycle investment projects is in-process presented. Principles of construction of tables of life cycle of investment projects are presented on the basis dividing time of their realization into intervals. In number a risk function is appraised on analysable investment projects.

### СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Рудый К.В. Циклы в Современной Экономике. М.: Новое Знание. – 2004. – 109 с.
2. Kitchin J. Cycles and Trends in Economic Factors // REStat, 1923. – 62 p.
3. Мазин А.В. "Общество развивается по спирали" // Мировая экономика и международные отношения. - 2004. - N 5. - С.3-11.
4. Cooley J. W., Tukey J. W. An algorithm for the machine calculation of Fourier series // Math. Comput., 1965, Vol. 19, P. 297-301.
5. Мэрфи Дж. Технический анализ фьючерсных рынков: теория и практика. – М.: Сокол, 1996. – 588 с.
6. Клинов В.Г. Воздействие США на формирование длинных экономических циклов // США и Канада: экономика, политика, культура. - 2002. - N 2. - С. 33-49)
7. Завадский И., Попова В. Влияние регулирования на природу цикличности макросистем // Экономика Украины. – № 6.- 2004. – С. 20-25.

*Надійшла до редакції 16.11.2007 року*

УДК 657.6:34.01

## ПРАВОВАЯ ПРИРОДА АУДИТА

*Зверев М.М.*, специалист по координации юридической отчетности ООО «Олимп-Содействие», Группа компании «Олимп»

Становление в Украине предприятий различных форм собственности вызвало необходимость появления нового вида финансовой хозяйственной деятельности – аудита. Проверка бухгалтерской отчетности, учета и первичных документов негосударственных предприятий для получения объективной информации о результатах таких проверок учредителями, кредиторами, инвесторами, лицами, которым принадлежат корпоративные права не может осуществляться государственными органами в рамках известных ранее видов финансового контроля, что обуславливает актуальность избранной темы исследования.

Большинство исследований в области аудита составляют экономические исследования: Шигун М.М., Редько Е.А., Вакаров В.М., Соколов Я.В., Кузьминский А.Н., Подольский В. И., Поляк Г. Б., Савин А. А., Сотникова Л. В., Данилевский Ю. А. и др. Исследовали аудит с правовой точки зрения такие ученые как Бурлаков Р.М., Ханик-Посполитак Р.Ю. и др. Указанные авторы исследовали аудит с гражданско-правовых позиций, однако вступление в силу Хозяйственного кодекса Украины требует проведения исследования в рамках хозяйственного права.

Цель данной статьи состоит в обосновании хозяйственно-правовой природы аудита как специфического вида финансовой хозяйственной деятельности.

В соответствии с ч. 1 ст. 3 Закона Украины "Об аудиторской деятельности" от 22 апреля 1993 года [1], аудиторская деятельность включает в себя организационное и методическое обеспечение аудита, практическое выполнение аудиторских проверок и предоставление иных аудиторских услуг.

Анализируя содержание этой нормы, некоторые исследователи утверждают, что аудиторская деятельность включает в себя три самостоятельных направления, а именно: организационное и методическое обеспечение аудита; практическое исполнение аудиторских проверок (аудит); предоставление аудиторских услуг [2]. Иные авторы считают, что аудиторская деятельность, как родовое понятие, может охватывать лишь два вида этой деятельности: исполнение аудиторами (аудиторскими фирмами) проверок (аудита) и предоставление ими аудиторских услуг [3]. Что же касается деятельности по организационному и методическому обеспечению аудита, то она не может рассматриваться в качестве аудиторской деятельности. Обуславливается это тем, что субъектами такой деятельности являются не аудиторы (аудиторские фирмы), а Аудиторская палата Украины как независимый, самостоятельный орган, действующий на началах самоуправления, главными задачами которого является содействие развитию аудита, а также решение на единой методологической основе принципиальных проблем аудиторской деятельности в Украине.

Аудит, - считает М. Т. Билуха, - это независимая форма контроля, предоставляемая субъектам предпринимательской деятельности на договорных началах по вопросам эффективности хозяйствования и достоверности его отображения в бухгалтерском учете и отчетности [4, с. 58].

Временные правила аудиторской деятельности Российской Федерации

рассматривают аудит и аудиторскую деятельность как синонимы, однако подчеркивают, что аудиторская деятельность является деятельностью предпринимательской. В соответствии с этим целью проведения аудита финансовой отчетности является выражение аудитором заключения о том, соответствует ли финансовая отчетность во всех существенных аспектах инструкциям, регламентирующим порядок подготовки и предоставления финансовых отчетов.

Иными словами, цель аудита состоит в осуществлении определенного контроля за ведением хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования. Изменение условий хозяйствования оказало значительное влияние на систему хозяйственного контроля и вызвало необходимость переосмысления теоретических и методологических подходов к управлению предприятием, контроля его хозяйственной деятельности, его адаптации к новым условиям функционирования предприятий.

Под хозяйственным контролем принято понимать процесс наблюдения и проверки хозяйственной деятельности предприятий, которая осуществляется соответствующими субъектами управления и контроля с целью выявления отклонений от установленных параметров этой деятельности, законности, достоверности и эффективности осуществленных операций, устранения и предупреждения отрицательных явлений и тенденций [5, с. 11; 6, с. 73; 7, с. 3].

Особенностью хозяйственного контроля является то, что в процессе его осуществления изучаются лишь документально зафиксированные факты хозяйственной жизни, документ выступает юридическим свидетельством действительного существования действия, события, случая, явления которые предопределяют изменения в состоянии средств и источников предприятия [8, с. 41].

При проведении аудита аудитор (аудиторская фирма) осуществляет деятельность по проверке бухгалтерской отчетности, учета, первичных документов и другой информации относительно финансово-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования. Цель проверки заключается в установлении достоверности представленных заказчиком документов и их соответствия требованиям действующего законодательства предопределяет характер деятельности аудитора (аудиторской фирмы). Аудитор (аудиторская фирма) использует требования действующего законодательства относительно публичной бухгалтерской отчетности, учета, первичных документов в качестве эталона и путем «наложения» его на материалы, представленные конкретным заказчиком, определяет степень их полноты и достоверности. Результат аудита должен быть отражен в официальном документе – аудиторском заключении, составленном аудитором в соответствии с требованиями закона и соответствующим аудиторским нормативом и в установленном порядке.

Билуха Л.М., рассматривая правовую природу аудиторской деятельности приходит к выводу, что договоры на оказание аудиторских услуг имеют гражданско-правовую природу, при этом являются разновидностью договора об оказании услуг [9, с. 72]. И, как следствие, говорит о гражданско-правовой природе аудита.

Представляется, что существующий в Украине подход к исследованию аудита как вида деятельности является недостаточно обоснованным. В области аудита проводится достаточно большое количество экономических исследований, и это совершенно обоснованно. Что же касается исследований юридической природы аудита, представляется необходимым отметить, что во-первых, таких исследований проводится недостаточно, а во-вторых, в проводимых исследованиях аудит рассматривается с гражданско-правовых (частноправовых) позиций, что заставляет авторов игнорировать экономическую составляющую аудита как вида финансово хозяйственной деятельности.

Рассматривая сущность аудита, Э.А. Аренс и Дж.К. Лоббек указывают, что аудит (auditing) – это процесс, посредством которого компетентный независимый работник накапливает и оценивает свидетельства об информации, поддающейся количественной оценке и относящейся к специфической хозяйственной системе, чтобы определить и выразить в своем заключении степень соответствия этой информации установленным критериям [10, с.7]. Как видим, исследователи подчеркивают хозяйственную сущность проводимого процесса.

Как известно, аудиторская деятельность является предпринимательской деятельностью и осуществляется только в отношении субъектов хозяйственной (предпринимательской) деятельности и регламентируется параграфом 4 главы 35 Хозяйственного кодекса Украины как специальная отрасль хозяйствования.

Согласно ст. 363 Хозяйственного кодекса Украины, аудит – это проверка бухгалтерской отчетности, учета, первичных документов и иной информации о финансово-хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования с целью определения достоверности их отчетности, учета, его полноты и соответствия законодательству и установленным нормативам. При этом, заказчиками аудиторских услуг могут быть как сами субъекты хозяйствования, так и субъекты – пользователи информации о финансовом состоянии субъекта хозяйствования [11, с.708].

Как было сказано ранее, особенностью аудита как вида хозяйственной деятельности является то, что аудиторская деятельность помимо правовой имеет также и экономическую сущность. Так, для предприятия, на котором проводится аудиторская проверка, роль аудита состоит:

- в повышении его деловой и инвестиционной привлекательности. Много коммерческих организаций стараются проводить аудит тогда, когда появляется необходимость в займе, когда нужно провести дополнительную эмиссию акций и ссуды по облигациям, заключить выгодный контракт, а также при изменении руководства или ведущих специалистов финансово-бухгалтерской службы. Это касается, прежде всего, предприятий с большим количеством филиалов, дочерних компаний, в случаях, когда бухгалтерия основного (материнского) предприятия проверяет правильность ведения учета и достоверность отчетности предприятий связанных с нею; предприятий, которые проводят реструктуризацию, и т.д.;
- в снижении суммы штрафов и экономических санкций, определяемых налоговыми органами;
- в уменьшении финансовых и материальных потерь, связанных с недостатками в хозяйственной деятельности;
- в определении финансового состояния и перспектив развития данного предприятия;
- в выявлении возможностей улучшения деятельности и т.д. [12, с.17].

Изложенное позволяет сделать вывод о хозяйственно-правовой природе аудита как специфического вида финансовой хозяйственной деятельности.

## РЕЗЮМЕ

Мета даної статті складається в обґрунтуванні господарсько-правової природи аудита як специфічного виду фінансової господарської діяльності.

## SUMMARY

The purpose of given article consists in a substantiation of the economic-legal nature of audit as specific kind of financial economic activities.

## СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Данилевский Ю.А. Аудит: организация и методика проведения. - М.: Бухгалтерский

учет, 1992. – 326с.

2. Аудит. Практическое пособие. - К.:Учетинформ, 1996. – 308с.

3. Бурлаков Р.М. Гражданско-правовые вопросы осуществления аудиторской деятельности в Украине. Дис. к.ю.н. Харьков, 2000. – 199с.

4. Білуха М.Т. Теорія фінансово-господарського контролю і аудиту. – К., 1994. – 497с.

5. Бутинець Ф.Ф., Виговська Н.Г., Малюга Н.М., Петренко Н.І. Контроль і ревізія: Підручник для студентів спеціальності “Облік і аудит” вищих навчальних закладів. / За редакцією проф. Ф.Ф. Бутинця. – 3-є вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП “Рута”, 2002. – 544 с.

6. Бутинець Ф.Ф. Предмет и объекты контроля в сельскохозяйственных предприятиях. – К.: Украинская сельскохозяйственная академия, 1976. – 108 с.

7. Суйц В.П. Внутрипроизводственный контроль. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 127 с.

8. Шигун М.М. Розвиток адаптивної системи аудиту і ревізії в умовах ринку. Дис. к.е.н., Київ, 2004. – С.10

9. Бурлаков Р.М. Гражданско-правовые вопросы осуществления аудиторской деятельности в Украине. Дис. к.ю.н. Харьков, 2000. – 199с.

10. Аренс А., Лоббек Дж. Аудит: пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 560с.

11. Господарський кодекс України: Коментар. – Х.: ТОВ «Одіссей», 2004. – 848с.

12. Вакаров В.М. Організаційно-методичне забезпечення аудиторської діяльності (на матеріалах аудиторських фірм західного регіону України ) Дис. к.е.н., Львів, 2006. – 199с.

*Надійшла до редакції 16.10.2007 року*

УДК 338.515:005.332.8

## **МЕХАНІЗМ УПРАВЛЕННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПРОМІШЛЕННОГО ПРІДПРИЯТТЯ**

*Жнякин С.Б., Донецкий национальный университет*

Независимо от вида экономической деятельности финансовый результат формируется как разница между доходами и расходами от осуществления операций производства и реализации продукции, покупки и продажи отдельных элементов оборотных и необоротных активов, ценных бумаг, что отражается в соответствующих стандартах бухгалтерского учета [1]. Положительный финансовый результат (прибыль) служит источником повышения благосостояния собственников капитала и самофинансирования развития предприятия. Тогда естественным является стремление предприятия к производству максимальной в данных условиях хозяйствования прибыли. И подходы к решению этой задачи могут быть различными. Один из них – реализация общих и частных функций управления прибылью, из которых чаще всего рассматривается такая функция как анализ [2] и планирование [3]. Другой подход к управлению формированием прибыли основан на использовании взаимосвязи издержек, объема реализации и прибыли, механизмов операционного и финансового рычагов [4, 5, 6, 7, 8]. Применение последнего подхода требует выделения в составе себестоимости продукции постоянных и переменных затрат, в различной степени зависящих от объема производства. Эту зависимость впервые обосновал ДЖ. Кларк,

которая послужила основой системы «директ-костинг» [9]. Ее применение упрощает, калькулирование, учет и планирование финансовых результатов, так как расчету подлежат только прямые переменные затраты, а косвенные постоянные должны покрываться валовым маржинальным доходом. Однако проблемным вопросом остается достоверность деления себестоимости на постоянную и переменную части. Предлагаются различные методики выделения в составе себестоимости постоянных и переменных затрат [10, 11]. Но они носят расчетный характер и поэтому их целесообразно использовать для внутренней экономической работы. Например, для оценки перспектив развития организации. Несмотря на достаточное количество публикаций, посвященных отдельным вопросам управления прибылью, многие вопросы остаются открытыми, в частности, комплексное представление процесса управления финансовыми результатами совокупностью механизмов.

Целью данной статьи является обоснование принципов формирования механизма управления финансовыми результатами операционной деятельности с использованием методов математического моделирования.

Финансовый результат как разницу доходов и расходов по различным видам деятельности промышленного предприятия можно увеличить путем максимизации доходов и минимизации расходов, прежде всего, от операционной деятельности, которые, как правило, занимают 80 – 90% в общей структуре доходов и расходов. В свою очередь в составе доходов и расходов от операционной деятельности промышленного предприятия наибольший удельный вес занимают чистый доход, понимаемый в терминах отчета о финансовых результатах как выручка от реализации продукции, работ, услуг, и себестоимость реализованной продукции.

Естественно, что основу механизма управления финансовыми результатами составляет совокупность управленческих решений, обеспечивающих достижение максимума прибыли. Тогда целевую функцию для случая производства продукции широкой номенклатуры можно записать следующим образом:

$$\Pi = \sum_{i=1}^m p_i q_i - (a + \sum_{i=1}^m b_i q_i) \rightarrow \max, \quad (2)$$

где  $a$  – постоянные затраты, выделенные в составе себестоимости реализованной продукции, административных расходов и расходов на сбыт;

$b_i$  – удельные переменные расходы на производство изделия  $i$ .

В литературе предлагаются разнообразные методы деления затрат на постоянные и переменные. Например, метод высшей и низшей точки, «натянутой нити», наименьших квадратов, регрессионный анализ при достаточном количестве наблюдений [10, 11]. Недостатком каждого из них является использование данных прошлых периодов времени. Более точным, хотя и более трудоемким является калькуляционный подход, когда в составе себестоимости реализованной продукции, административных расходах и расходах на сбыт планового периода выделяются переменные расходы на единицу реализуемой продукции в натуральном и стоимостном выражении. Остальные расходы относятся к расходам планового периода, являются постоянными и покрываются валовой прибылью.

Увеличение чистого дохода, возможно, несколькими способами – увеличить цену при фиксированном объеме реализации, увеличить объем производства при фиксированной цене либо уменьшить цену при увеличении объема производства

(реализации). Эти тенденции анализируются при формировании ценовой политики предприятия. Их удобно рассматривать на примере формулы определения критического объема реализации:

$$q_{кр} = a / (p - b) \quad (3)$$

При увеличении цены, уменьшении постоянных и удельных переменных издержек критический объем реализации уменьшается. Соответственно расширяется зона коммерческой безопасности и дальнейшее увеличение прибыли зависит от способности предприятия реализовать конкурентные преимущества по продвижению продукции на рынок.

Если реализуется политика увеличения цены, то при повышении цены выше пределов чувствительности спроса начинает падать объем реализации. Возможно промежуточное решение: несколько увеличить цены и повысить объем реализации. Во всех случаях в качестве ограничений выступают емкость рынка, уровень конкуренции и производственные мощности по каждому изделию. Если есть резервные мощности, экономически целесообразным может оказаться наоборот снижение цен и наращивание объемов производства. И чем выше в структуре себестоимости удельный вес постоянных расходов, тем, как показывают расчеты (табл. 1), более целесообразным может оказаться реализация этого мероприятия.

Таблица 1

Определение объема реализации, обеспечивающего заданный уровень рентабельности при снижении цены

Показатели	Удельный вес постоянных расходов в себестоимости, %		
	80	60	40
Себестоимость, тыс. грн.	1 000	1 000	1 000
Цена при норме рентабельности 25% ( $p$ )	1 250	1 250	1 250
Постоянные расходы, грн/ед.	800	600	400
Переменные расходы, грн/ед ( $b$ )	200	400	600
Объем реализации исходный, ед.	1 000	1 000	1 000
Постоянные расходы, грн ( $a$ )	800 000	600 000	400 000
Цена после снижения, грн/ед	1 000	1 000	1 000
Объем реализации, обеспечивающий 25% уровень рентабельности	1333,3	1500	2000

Маркетинговая и сбытовая политика должны дополняться экономией постоянных и переменных расходов. Однако, в зависимости от эластичности спроса воздействие факторов может быть различным. Например, при единичной эластичности и неэластичном спросе целесообразно повышение цены до определенных пределов, которые обосновываются расчетами. Экономия затрат является менее весомым фактором.

При эластичном спросе повышение цены приводит к существенному снижению объема реализации и потере чистого дохода. Поэтому экономически целесообразной становится политика экономии издержек. Если есть возможность на перспективу

установить количественную взаимосвязь между объемом реализации и ценой, то задача сводится к определению объема реализации, при котором прибыль достигает максимального значения. В качестве ограничения выступает производственная мощность по данному виду продукции. Такая задача решалась различными авторами, например [2, 5, 7]. Она известна в микроэкономике. Однако, ее практическая реализация затруднена, так как на перспективу необходимо иметь взаимозависимость цен и объемов реализации. В условиях конкурентного рынка затраты на сбор и обработку информации могут превысить эффект от оптимизации.

Частным случаем задачи максимизации прибыли является дегрессивный характер переменных затрат. Тогда при производстве однотипного продукта целевая функция принимает следующий вид:

$$\Pi = pq - (a + bq) \rightarrow \max \text{ или } \Pi = (p - b)q - a \rightarrow \max \quad (4)$$

Безубыточность достигается при объеме продаж, рассчитываемом по формуле:

$$q_{кр} = a / (p + b) \quad (5)$$

Соответственно дегрессивный характер переменных затрат увеличивает силу операционного рычага, что означает ускорение темпов роста и прироста положительного финансового результата либо уменьшение отрицательного финансового результата. Такой случай, хотя и редко, но встречается в экономической практике промышленных предприятий.

При прогрессивной тенденции изменения переменных затрат для определения максимальной величины прибыли можно использовать следующую модель имитационного типа:

$$\Pi_i = pI_p qI_q - aI_a - bI_b qI_q \rightarrow \max, \quad (6)$$

где  $I_p, I_q, I_a, I_b$  – индексы изменения соответствующих параметров в плановом периоде по изделию типа  $i$ . В зависимости от рыночной ситуации, уровня конкуренции, возможностей снижения постоянных и переменных затрат определяется при каком сочетании параметров образуется максимум прибыли.

Для предприятий, выпускающих многономенклатурную продукцию, в составе номенклатуры может быть значительное количество наименований, каждое из которых имеет различную финансовую и маркетинговую значимость. Следовательно, всегда существует задача определения оптимальной номенклатуры и ассортимента продукции и услуг, которая, как показывает практический опыт, предполагает совместную деятельность многих специалистов предприятия, но, прежде всего, специалистов по маркетингу и финансистов, руководителей отделов продаж [12].

Рациональную структуру выпуска целесообразно определять следующим образом. Сначала маркетинговой службой (в режиме мониторинга) определяется какие товары или услуги наиболее привлекательны на рынке и пользовались платежеспособным спросом в отчетном периоде. Делается оценка перспектив изменения спроса и конкуренции в сегментах, на которых представлена компания или где она собирается конкурировать.

Планово-экономическая и финансовая службы анализируют структуру выпуска прошлых лет и структуру, предлагаемую отделом маркетинга. Затем всеми сопряженными по решению этого вопроса подразделениями формируется окончательный вариант бюджета продаж. В рассмотрении обязательно участвуют технические специалисты, так как по какому-то изделию может быть принято решение



по увеличению объема выпуска. А, если этот прирост ограничен имеющейся производственной мощностью, то в погоне за количеством может произойти снижение качества продукции из-за нарушения требований технологии и организации производства. А также ускорится износ оборудования, так как его будут загружать выше номинальной производительности.

Работа планово-экономической и финансовой служб по оптимизации номенклатуры и ассортимента продукции заключается в следующем:

1) по данным отчетного периода определяются критические объемы продаж по каждому изделию и сравниваются с фактическим выпуском. Таким образом, выявляются убыточные изделия. Однако, давать рекомендации о снятии их с производства без консультаций со службой маркетинга нецелесообразно. Возможно, как раз эти изделия характеризуются высоким спросом на рынке, но имеют неудовлетворительные экономические показатели;

2) выполняется градация изделий по величине ценового коэффициента. По изделиям, имеющим низкий ценовой коэффициент, и объем реализации ниже критического объема принимается решение о целесообразности дальнейшего их выпуска; по изделиям, пользующимся устойчивым спросом, выясняется возможность наращивания ценового коэффициента. Для этого проводятся обычные мероприятия: увеличение цены, либо уменьшение переменных расходов, либо увеличение объема реализации при одновременном уменьшении цены изделия. При обосновании необходимо учитывать вид эластичности спроса по цене.

3) рассчитывается прибыль при разных вариантах структуры выпуска по формуле:

$$\Pi = \sum_{i=1}^n [q_{\phi i} (p_i - b_i)] - a, \quad (7)$$

где  $q_{\phi i}$  – фактический объем реализации изделий  $i$  – го вида.

Оптимизацию структуры выпуска можно выполнять с использованием формулы, предложенной Осиповой Л.В., Синяевой И.М. [13, с.70]. В принятых ранее обозначениях она имеет вид:

$$\Pi = V_{pn}^{kp} \left[ \sum_{i=1}^m \left( \frac{p_i - b_i}{p_i} \right) \gamma_i \right] - A \rightarrow \max, \quad (8)$$

где  $V_{pn}^{kp}$  - критический объем реализации (порог рентабельности), тыс. грн.;

$\gamma_i$  – доля продукции типа  $i$  в общем объеме выпуска.

Это критерий задачи имитационного моделирования. Используя диапазон значений, задаваемых службами маркетинга, сбыта, экономистами и финансистами найдя, как исходную величину порог рентабельности, далее с помощью компьютерной программы необходимо рассчитывать целевую функцию при разных значениях цен, удельных переменных и постоянных затрат, структуры выпуска. Ограничениями задачи являются емкость рынка и производственная мощность по выпуску тому или иного изделия.

Формировать оптимальную ассортиментную «корзину» предприятия по критерию максимальной суммарной прибыли можно также с использованием маржинального подхода и имитационной модели (6). Методика включает следующие этапы:

1) по данным отчетного периода устанавливается критический объем реализации каждого изделия, который позволит выделить убыточные изделия;

2) рассчитывается ценовой коэффициент по каждому виду продукции (или укрупненным конструктивно-подобным группам), который показывает долю маржинальной прибыли в цене. Для его расчета на предприятии должны быть нормативные калькуляции переменных затрат;

3) продукция ранжируется по величине ценового коэффициента, и выясняются возможности увеличения объема продаж той из них, которая имеет высокий ранговый уровень;

4) организуется компьютерный имитационный эксперимент с использованием формулы (6) и по каждому виду продукции определяется, при каком сочетании параметров достигается максимальная величина прибыли. Ограничением является соответствие объема продаж производственной мощности.

Если в результате расчета некоторые изделия, пользующиеся спросом на рынке, будут убыточны, то разрабатывается программа по экономии постоянных и переменных расходов. Либо, если изделие имеет высокий ценовой коэффициент, пользуется устойчивым спросом на рынке, но производственной мощности для выпуска недостаточно, то разрабатывается программа (инвестиционный проект) ее увеличения.

В теории принятия решений по управлению прибылью традиционно рассматривается критический объем реализации, определяемый по формуле (3). Однако, если выражение (2) рассматривать для случая производства одного продукта и разделить его правую и левую часть на объем реализации, то получается формула определения удельной прибыли:

$$\Pi = p - (b + \frac{a}{q}) \quad (9)$$

Расчеты по формуле (9), выполненные на условных данных показывают, что по мере роста объема реализации сверх критического объема темпы роста удельного финансового результата уменьшаются (рис. 1), что отражает уменьшение экономии на постоянных расходах, хотя в абсолютном выражении финансовый результат увеличивается, так как на него с определенной силой воздействует операционный рычаг.

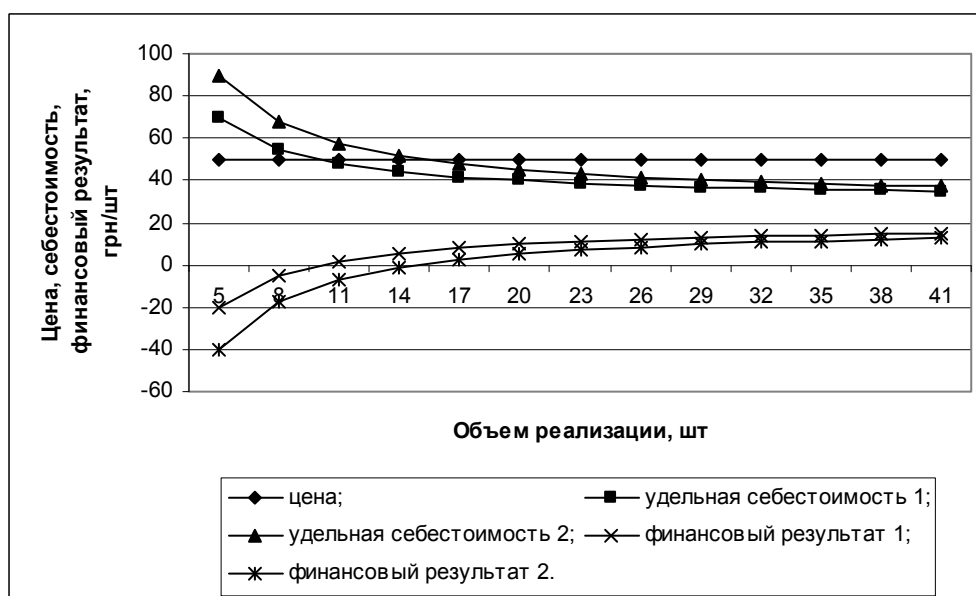


Рис. 1. Изменение зоны коммерческой безопасности при различных темпах прироста объема реализации

Зона коммерческой безопасности, рассчитанная по удельным показателям, расширяется, но медленными темпами и незначительно. Увеличение постоянных расходов в структуре себестоимости, например, в 1,5 раза при прочих неизменных параметрах приводит к увеличению критического объема реализации (линии помеченные цифрой «2» на графике). Однако, по мере увеличения объема реализации экономия на постоянных расходах увеличивается и соответственно увеличивается темп прироста удельного финансового результата.

В тоже время необходимо учитывать, что большинство рынков является высококонкурентными, продажа каждой дополнительной единицы продукции потребует дополнительных усилий и может привести к увеличению расходов на сбыт, соответственно уменьшая эффект роста объемов реализации. Тогда после определенной величины объема реализации удельная себестоимость будет увеличиваться, а финансовый результат уменьшаться. Аналогичная ситуация возникает, когда производственные подразделения работают с постоянным ритмом, обеспечивая накопление готовой продукции на складе. Если же она не реализуется, то увеличиваются расходы на сбыт в связи с «затовариванием» и увеличением складских расходов. Соответственно уменьшается финансовый результат операционной деятельности.

Механизм управления финансовыми результатами должен согласовывать ценовую и ассортиментную политику с политикой минимизации переменных и постоянных затрат на основе изучения возможностей продвижения продукции на рынок. Целевой функцией механизма управления является максимальная величина прибыли либо минимизация убытков, что может быть достигнуто в результате имитационного эксперимента по предлагаемым моделям, учитывающим всю совокупность факторов.

## РЕЗЮМЕ

Запропонован механізм управління фінансовими результатами, який сполучає маркетингову, цінову та асортиментну політику із заходами по заощадженню собівартості. Реалізація механізму базується на використанні моделей імітаційного типу, які дозволяють визначити максимальну величину фінансового результату. Показани особливості зміни зони комерційної безпеки при розрахунку показників у відносному виразі.

## SUMMARY

The work offers the mechanism of financial result management which combines marketing, price and assortment policies with cost-savings measures. Fulfillment of the mechanism is based on the usage of imitation patterns which allow to define the maximum amount of financial result.

## СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Ловінська Л.Г. Концепція фінансового результату у системі бухгалтерського обліку // Фінанси України. 2003. – №11. – с. 58 - 65.
2. Шеремет А.Д. Методика фінансового аналізу діяльності комерційних організацій / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев – М.: ИНФРА-М, 2003. – 237 с.
3. Юровский Б. Планирование, учет и анализ себестоимости продукции. – Харьков: Центр «Консульт», 2006. – 368 с.
4. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. – К.: Эльга, Ника-центр, 2004. – 784 с.

5. Богатин Ю.В. Производство прибыли: / Ю.В. Богатин, Швандар В.А. Учеб. пособ. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 256 с.
6. Иванова Н.Ю. Анализ безбитковости виробництва: теорія та практика: Навч. посіб. – К.: Лібра, 2002. – 72 с.
7. Растяпін А.В. Максимізація прибутку підприємства / А.В. Растяпін, С.П. Бубенко // Фінанси України. – 2002. – №2. – С. 19 - 29.
8. Марюта О.М. Адаптивне управління прибутком підприємства / О.М. Марюта, О.К. Єлисеєва // Фінанси України. – 2004. – №3. – С. 83 - 89.
9. Керимов В.Э. Организация управленческого учета по системе «директ-костинг» / В.Э. Керимов, Н.Н. Комарова, А.А. Епифанов // Аудит и финансовый анализ. – 2001. – №1. – Режим доступа: <http://www.optim.ru/issues.asp>.
10. Ширококов В.Г., Конструктивно-аналитический метод дифференциации затрат / В.Г. Ширококов, Яновский Л.П., Яновская М.Л. // Финансовый менеджмент. – 2004. – №2. – Режим доступа: <http://www.dis.ru/fm/>.
11. Близнюк Т.С. Методика определения постоянных затрат и практика ее использования / Т.С. Близнюк, В.Н. Дорман // Финансовый менеджмент. – 2002. – №6. – Режим доступа: <http://www.dis.ru/fm/>.
12. Савинкин А. Как оптимизировать ассортимент // Финансовый директор. – 2004. – №4. – Режим доступа: <http://www.fd.ru/archive/9233.html>
13. Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности. Практикум: Учебн. пособ. для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 215 с.

*Надійшла до редакції 19.10.2007 року*

УДК 336.748

## **ВПЛИВ ДИНАМІКИ ВАЛЮТНОГО КУРСУ ЄВРО ДО ДОЛАРУ США НА СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ**

*Коробкіна О.В., магістрант Донецького національного технічного університету*

**Формування проблеми.** Співробітництво країн будується на міжнародних угодах. Особливість таких угод полягає в тому, що в ній беруть участь дві і більш різні валюти, що зіставляються за допомогою валютного курсу. Найпоширенішою у використанні валютою є долар США. За даними Банку міжнародних розрахунків долар бере участь у 86% угод (89% - три роки потому), євро – у 37%, фунт стерлінгів – у 34% угод. [1, 12]. Сьогодні валютною парою євро-долар торгують у світі більш всього. Вона займає майже 30% світового обороту валютного ринку [2, с. 23]

Однак, співвідношення двох головних світових валют, долара і євро, є вкрай нестабільним. Це безпосередньо вплинуло на експортно-імпортні операції країн ЄС і США, що доводяться один одному головними партнерами. Через те, що економіки цих країн нараховують 57% світового ВВП, їхні експортно-імпортні операції мають вагомое значення для світової торгівлі. Крім того, ЄС і США разом охоплюють дві п'ятих світової торгівлі. Торгові потоки через Атлантичний океан досягають 1,7 мільярдів євро щодня. У 2003 році загальне число вдостороннього інвестування перевищило 1,5 трильйони євро. У 2005 році експорт товарів ЄС у США піднявся до 250 мільярдів євро, у той час коли імпорт з США – 234 мільярдів євро. Що стосується торгівлі

послугами, їх експорт із ЄС у США досяг 108,6 мільярдів євро в 2004 році, а імпорт зі США в ЄС – 93,0 мільярдів євро [3]. Таким чином, вивчення впливу валютного курсу EUR/USD на торгівлю між ЄС і США є сьогодні актуальним.

**Вивчення досліджень і публікацій.** Коливання валютного курсу залишає деяку невпевненість у світовій економічній сфері. Вони можуть діяти на прогнози з отримання прибутку від торгівлі, на операційні рішення компаній, торговельні відносини між країнами. Саме тому привабливість проблеми впливу валютного курсу на торгівлю між країнами зростає щороку. Дослідження цієї проблеми перш за все відображається у роботах Ю. В. Макогона, Н. А. Бударіної, Б. Киселевського, Ю. Шихова, О. Шнипко, А. Анисимової, А. Субботіної, В. Ситнина та М. Арбит [2, 4-6, 11, 12, 14]. Також залежності торгівлі від валютного курсу та вагомості співробітництва США і ЄС розглядається у публікаціях Європейської комісії [3] та підрозділу міністерства торгівлі США (U. S. Census Bureau) [8].

**Мета.** Проте проблема впливу валютних коливань на торгівлю між двома вагомими для світу суб'єктами залишається недостатньо дослідженою. Саме тому метою даної статті є вивчення впливу динаміки валютної пари євро-долар на торгівлю товарами США і ЄС та світову торгівлю в цілому.

**Основний матеріал.** Будь-яка зміна валютного курсу впливає на експорт і імпорт товарів і послуг, а також сприяє припливу чи відтоку капіталу. Валютне коливання приводить до зміни конкурентноздатності всіх вітчизняних товарів і послуг — як тих, які експортуються, так і тих, які продаються на внутрішньому ринку, де вони конкурують з імпортними іноземними товарами. Для вітчизняних товаровиробників і економіки в цілому підтримувати внутрішню конкурентноздатність не менш важливо, а у визначених ситуаціях навіть важливіше, ніж зовнішню. Звичайно при зниженні курсу національної валюти експорт даної країни стає більш дешевим, а її імпорт - більш дорогим.

Одночасний і односпрямований вплив зміни валютного курсу на зовнішню і внутрішню конкурентоспроможність зумовлює його різноспрямовану дію на дві сторони торгівлі: девальвація позитивно впливає на динаміку експорту і негативно — на динаміку імпорту, а ревальвація — негативно на динаміку експорту і позитивно — на динаміку імпорту [4, 37].

Тривалий період часу майже 70% світових валютних резервів утворюються в доларах США. Ця валюта використовується для цієї мети, тому що значний період часу вона була відносно стабільною, випускалася державою, що має максимальну частку у світовій торгівлі, і визначені сировинні товари, зокрема нафта, деноміновані в доларах.

Вагомою погрозою домінуванню долара у світовій економіці став євро, який займає друге місце при вкладанні міжнародних угод. Після введення ця валюта частково успадкувала частку в розрахунках і резервах від німецької марки, французького франку й інших європейських валют, що використовувалися для розрахунків і заощаджень [5, 83].

Таким чином, уперше після закінчення Другої світової війни з'явилася валюта, яка здатна конкурувати з долларом США і потіснити його у всіх грошових функціях. Введення євро стало важливим для багатьох країн і може змінити світові тенденції, тому що більшість угод між торговими партнерами здійснювалися в доларах. Сьогодні ситуація починає змінюватися, у тому числі і на побутовому рівні. Позначення «умовних одиниць» у внутрішній торгівлі, що вважалося донедавна синонімом американського долару, все частіше має на увазі під собою євро [6, 70].

Для дослідження залежності розвитку світової торгівлі товарами від валютних коливань розглянемо динаміку валютної пари EUR/USD [7] та торгового балансу США

з Європейським союзом, який є різницею між експортом та імпортом товарів [8]. Розрахуємо темп приросту динамічного ряду за формулою [9, 249]:

$$T_{np} = \frac{y_i - y_{i-1}}{y_{i-1}} * 100, \quad (1)$$

де  $T_{np}$  – темп приросту,

$y$  – вибіркове значення валютного курсу чи торгового балансу,

$i$  – порядковий номер значення валютного курсу чи торгового балансу.

Проведені розрахунки наведені у таблиці 1:

Таблиця 1 Розрахунок темпів приросту валютного курсу та торгового балансу

$i$	Період	Валютний курс EUR/USD, дол., $y$	Темп приросту валютного курсу, %	Експорт товарів, млн. дол.	Імпорт товарів, млн. дол.	Торговий баланс, млн. дол., $y$	Темп приросту торгового балансу, %
1	2	3	4	5	6	7	8
1	01. 05	1,3123		14 110,9	21 997,6	-7 886,7	
2	02. 05	1,3013	-0,84	15 005,3	23 647,1	-8 641,8	9,57
3	03. 05	1,3185	1,32	16 985,4	26 257,6	-9 272,2	7,29
4	04. 05	1,2936	-1,89	16 472,5	25 706,3	-9 233,8	-0,41
5	05. 05	1,2115	-6,35	16 060,9	26 691,3	-10 630,4	15,12
6	06. 05	1,2161	0,38	15 659,0	26 425,8	-10 766,8	1,28
7	07. 05	1,2037	-1,02	14 297,4	25 573,2	-11 275,8	4,73
8	08. 05	1,2299	2,18	14 459,9	25 534,3	-11 074,4	-1,79
9	09. 05	1,2243	-0,46	14 717,5	24 951,4	-10 233,9	-7,59
10	10. 05	1,2033	-1,72	15 938,5	27 799,9	-11 861,4	15,90
11	11. 05	1,1796	-1,97	16 297,6	27 795,4	-11 497,8	-3,07
12	12. 05	1,1846	0,42	16 432,3	26 395,5	-9 963,2	-13,35
13	01. 06	1,2097	2,12	15 206,8	24 878,4	-9 671,6	-2,93
14	02. 06	1,1959	-1,15	16 183,8	24 114,0	-7 930,2	-18,01
15	03. 06	1,2044	0,71	19 196,3	29 297,6	-10 101,3	27,38
16	04. 06	1,2277	1,93	17 591,6	27 054,7	-9 463,1	-6,32
17	05. 06	1,2788	4,16	18 399,7	29 601,5	-11 201,8	18,37
18	06. 06	1,2700	-0,68	19 312,2	28 397,9	-9 085,7	-18,89
19	07. 06	1,2693	-0,06	15 865,6	28 875,3	-13 009,7	43,19
20	08. 06	1,2805	0,89	17 540,0	28 457,7	-10 917,7	-16,08
21	09. 06	1,2735	-0,55	18 412,6	25 538,9	-7 126,3	-34,73
22	10. 06	1,2625	-0,86	18 886,0	28 222,8	-9 336,8	31,02
23	11. 06	1,2895	2,13	18 681,1	28 399,5	-9 718,4	4,09
24	12. 06	1,3218	2,51	18 720,5	27 643,4	-8 922,9	-8,19
25	01. 07	1,3004	-1,62	19 595,2	26 098,9	-6 503,7	-27,11
26	02. 07	1,3091	0,67	19 206,4	25 569,5	-6 363,1	-2,16
27	03. 07	1,3248	1,20	23 060,3	30 777,7	-7 717,4	21,28
28	04. 07	1,3514	2,01	20 215,0	29 255,0	-9 040,0	17,14
29	05. 07	1,3517	0,02	21 119,0	29 936,4	-8 817,4	-2,46
30	06. 07	1,3419	-0,73	20 754,8	29 941,5	-9 186,7	4,19
31	07. 07	1,3724	2,28	18 899,7	31 877,1	-12 977,4	41,26
32	08. 07	1,3620	-0,76	20 244,2	30 477,9	-10 233,7	-21,14

Як вже було зазначено зміцнення валютного курсу сприяє збільшенню імпорту та зменшенню експорту, що у свою чергу призводить до зменшення торгового балансу, та навпаки. Тому зростання валютного курсу EUR/USD повинно бути прямо пропорційне росту торгового балансу. Для наглядного аналізу відобразимо динаміку темпів приросту торговельного балансу та валютного курсу на рисунку 1.

На даному рисунку не можливо побачити зв'язок між показниками, тому дослідження впливу курсу EUR/USD на торговий баланс США і ЄС використаємо метод аналітичного групування. Він полягає в тому, що всі елементи сукупності групують, як правило, за факторною ознакою  $x$  і в кожній групі обчислюють середні значення результативної ознаки  $y$ , тобто лінія регресії оцінюється лише в окремих точках, які відповідають певному значенню  $x$ .

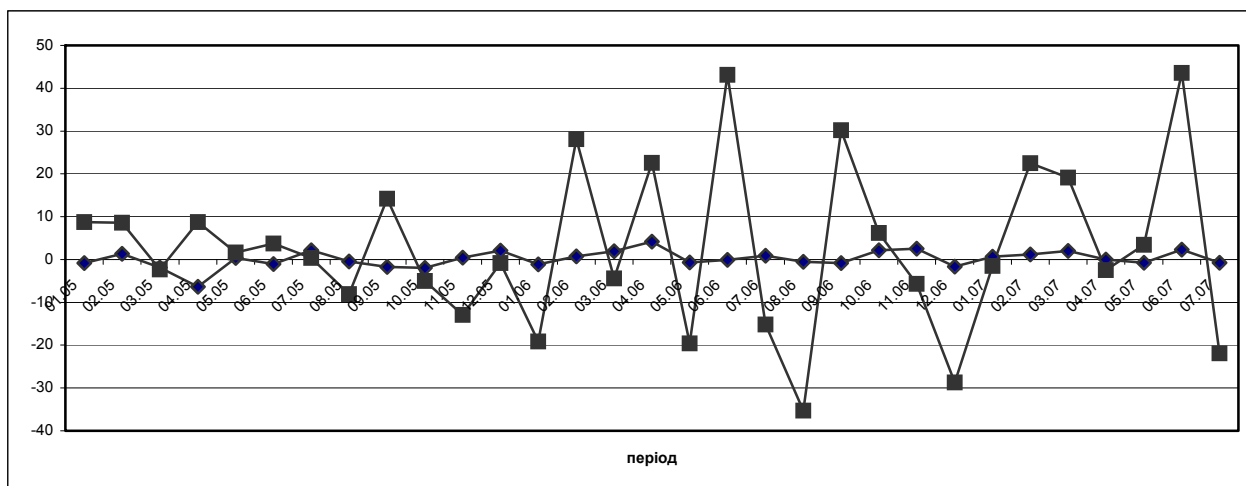


Рисунок 1 Порівняння темпів приросту валютного курсу та торговельного балансу

За  $x$  приймаємо темп приросту валютного курсу, а за  $y$  - темп приросту торгового балансу.

На першому етапі аналізу кореляційного зв'язку проводимо вибір факторних ознак і визначення числа груп і меж інтервалів [10, 250]. Отже проведемо комбіноване групування значень за двома ознаками: за темпом приросту валютного курсу EUR/USD та темпом приросту торгового балансу, утворивши по чотири групи. Розмір інтервалу визначимо по формулі (2):

$$h = \frac{X_{\max} - X_{\min}}{n} \quad (2)$$

де  $X_{\max}$ ,  $X_{\min}$  - максимальне та мінімальне значення показника,

$n$  – кількість груп

Таким чином, отримуємо розмір інтервалу для темпів приросту валютного курсу

$$h_x = \frac{4,16 - (-6,35)}{4} = 2,6275$$

$$h_y = \frac{43,19 - (-34,73)}{4} = 19,48$$

Проведені розрахунки відображені у таблиці 2

Таблиця 2. Згрупування значень темпів приросту валютного курсу та торгового балансу

n	Групи значень темпів приросту валютного курсу	Кількість значень темпів приросту торгового балансу				Разом
		[-34,73; -15,25]	[-15,25; 4,23]	[4,23; 23,71]	[23,71; 43,19]	
1	[-6,35; -3,7225]			1		1
2	[-3,7225; -1,095]	2	2	1		5
3	[-1,095; 1,5325]	4	6	4	3	17
4	[1,5325; 4,16]		5	2	1	8
Разом		6	13	8	4	31

У даному випадку видно, що частоти розподілу темпів приросту концентруються по діагоналі, яка йде з верхнього лівого кута у правий нижній. Це свідчить про те, що існує прямий зв'язок між темпами приросту валютного курсу і темпами приросту торгового балансу. Із зростанням значень валютного курсу покращується торговий баланс країни.

На другому етапі проводимо оцінку лінії регресії — у кожній групі за факторною ознакою обчислюють середні значення результативної та факторної ознак [10, 252]. Групові середні обчислюємо за вихідними не згрупованими даними. Проведені розрахунки представлені у таблиці 3 в колонках 4 і 5.

Таблиця 3. Розрахунок групових середніх

n	Групи значень темпів приросту валютного курсу	Кількість випадків	Середній темп приросту валютного курсу, % $\bar{x}_i$	Середній темп приросту торгового балансу, % $\bar{y}_i$
	2	3	4	5
1	[-6,35; -3,7225]	1	-6,35	15,12
2	[-3,7225; -1,095]	5	-1,67	-6,54
3	[-1,095; 1,5325]	17	0,71	1,97
4	[1,5325; 4,16]	8	2,42	7,70
	Разом	31	-1,59	4,56

Зростання групових середніх рівня торгового балансу від групи до групи свідчить про наявність кореляційного зв'язку між показниками валютного курсу та торгового балансу. Однак випадок першої групи суперечить зробленому висновку. Значний темп приросту (15,12), якого досягнув торговий баланс у разі зміцнення валютного курсу долару на 6,35%, показує, що у даному випадку, а саме на протязі квітня 2005 року на імпорт та експорт товарів сильніше діяли інші фактори ніж коливання валютного курсу, а саме зростання конкурентоспроможності товарів, значні зміни світової ціни, отримання податкових пільг, укладання нових міжнародних угод та інші.

Проте, можна не лише стверджувати, що існує кореляційний зв'язок між факторною  $x$  і результативною  $y$  ознаками, а й визначити, як у середньому змінюється  $y$  зі зміною  $x$  на одиницю. Ефекти впливу  $x$  на  $y$  визначаються відношенням приростів середніх групових  $\Delta y : \Delta x$  [10, 253]. Обчислимо ефект впливу розміру темпів приросту валютного курсу на рівень темпу приросту торгового балансу. Проте випадок першої групи не беремо до уваги, бо він являє собою наслідок інших факторів ніж коливання валютного курсу.

$$\frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{\bar{y}_3 - \bar{y}_2}{\bar{x}_3 - \bar{x}_2} = \frac{0,71 - (-1,67)}{1,97 - (-6,54)} = 0,28$$

$$\frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{\bar{y}_4 - \bar{y}_3}{\bar{x}_4 - \bar{x}_3} = \frac{2,42 - 0,71}{7,70 - 1,97} = 0,3$$

Отже, з підвищенням валютного курсу на 1 % розмір торгового балансу збільшується: в третій групі порівняно з другою на 0,28%, в четвертій групі порівняно з третьою на 0,3%.

Таким чином, дослідження наявності кореляційного зв'язку між показниками валютного курсу та торгового балансу свідчить про те, що при послабленні валютного



курсу долару США покращується торговий баланс цієї країни, та навпаки при зміцненні валютного курсу торговий баланс погіршується.

З одного боку здешевлення долара є вигідним для економіки США. Це дозволить підняти конкурентноздатність американських компаній. Більшість американських фірм ще до початку різкого падіння долара почали проводити організаційні реформи. Загальний економічний спад, корпоративні скандали, терористичні атаки й обвал на світових фондових ринках навчив американський бізнес більш ефективному веденню бізнесу. Те ж саме не можна сказати про європейські компанії: нееластичність на ринку праці і тверде законодавство не дозволило їм адаптуватися до змін в економічних тенденціях так, як це зробили їхні американські колеги. У даній ситуації подальше падіння американського долара призведе до ще більшого зниження конкурентноздатності європейських компаній.

З іншого боку дешевий долар може також сповільнити процес лібералізації міжнародної торгівлі. Багато європейських країн традиційно виступали проти лібералізації торгівлі через свій високий показник безробіття. Особливо вразливим є сільське господарство, що традиційно одержує велику кількість державних субсидій. Через те, що подальше зниження долара зробить європейські товари більш дорогими стосовно американських, переговори в рамках Світової Торгової Організації з подальшої лібералізації міжнародної торгівлі сільськогосподарською продукцією можуть зайти в тупик. Звичайно, здешевлення долара має також свій негативний вплив на американську економіку [11].

Падіння долара викликає тривогу не тільки в інвесторів в американську економіку, але і суб'єктів світової торгівлі. У такій ситуації між США і Європа складаються суперечливі відносини. Велика частина країн єврозони розглядає падіння долару як основну погрозу їх експортним ринкам і, отже, перспективам економічного зростання в Європі. Уряди більшості європейських держав вважають, що рекордний дефіцит зовнішньої торгівлі, бюджету, платіжного балансу зіграв головну роль у падінні долара. Тим самим отримуємо замкнуте коло: основним джерелом росту Європи є розширення експорту, що залежить від вартості євро, що, у свою чергу, конкурує з доларом. Тому зростання європейської економіки вимагає підтримки величини долара, але висока вартість його приводить до росту дефіциту США і тому погіршує фінансові диспропорції у світовій економіці. Саме тому США може змінити положення самої могутньої економічної держави на положення самого великого боржника у світі. Замість того щоб бути джерелом капіталу для усього іншого світу, США фактично є гігантським користувачем глобальних заощаджень, щоб фінансувати дефіцит платіжного балансу [12, 82-83].

Як вже зазначалось вище, долар США як світова резервна валюта є валютою контракту у системі нафтової торгівлі. За сформованою традицією, нафтові котирування відображаються в доларах США. Сплачувати за товар можна в будь-якій валюті, але оцінка завжди робиться в доларах. У такій ситуації як продавці, так і покупці надають перевагу проведенню розрахунків в доларах, щоб уникнути зайвих транзакційних витрат. Саме така система котирувань і розрахунків за нафту (і більшості інших важливих сировинних товарів) у значній мірі і визначають положення долара США як резервної світової валюти.

Однак останнім часом зміна співвідношення сил на нафтовому ринку укупі з величезним бюджетним і торговим дефіцитом США і ростом значення європейської валюти призвели до цілого ряду спроб ревізії цієї системи торгівлі. Можливість продажу нафти за євро позитивно сприймається латиноамериканськими виробниками, а також нафтовими компаніями Персидської затоки, Росії і Китаю та експортерами Азії і

Європи [13]. Хоча запуск торгівлі нафтою за євро ставить під загрозу існування долара як світової резервної валюти, а це у свою чергу - світові заощадження.

Крім того, через те, що деякі валюти прив'язані до долару США, падіння його курсу призводить до нових тенденцій на валютних ринках. Будучи лідером для ямайського долару, валюта США сприяла зниженню його курсу з початку 2007 року на 6%, а шри-ланкійській рупії – на 3%. Незначні (1-2%) втрати зазнали в 2007 році мексиканське й аргентинське песо та індонезійська рупія, які знаходяться під впливом США. Мало змінилися валюти, традиційно до долара прив'язані чи майже прив'язані: гонконгський долар, валюти країн Персидської затоки. Але всі інші - підросли. Навіть традиційно слабкий єгипетський фунт отримав майже 4% з початку року. На 5,3% виріс китайський юань, на 6,8% - британський фунт. Російська валюта підросла з початку 2007 року на 7,6%. І навіть японська ієна піднялася на 7,2%. Від 15 до 17% складає зростання валют країн Східної Європи, Польщі, Чехії, Словаччини. Більш ніж на 17% підросла норвезька крона, більш ніж на 18% - ісландська. А лідерами росту серед помітних валют стали бразильський реал (+21,8%) і канадський долар, який досяг 24% [14]. Таким чином, займаючи вагоме місце у світовій економіці курс долару США впливає на інші валюти світу.

**Висновки.** Проведені дослідження наявності кореляційного зв'язку між показниками валютного курсу EUR/USD та торгового балансу країн ЄС і США свідчить про те, що при послабленні валютного курсу долару США покращується торговий баланс цієї країни, та навпаки при зміцненні валютного курсу торговий баланс погіршується. Динаміка валютної пари має двоякий характер для країн ЄС і США. З одного боку падіння долару США сприяє підвищенню конкурентоздатності американських експортерів, але з'являється загроза втрати валютою місця світового лідера. З іншого боку євро отримує можливість зайняти положення долару, але зміцнення європейської валюти сприяє притоку імпортних товарів, що сповільнює економічне зростання країн ЄС.

Більш того, співвідношення двох світових валют, євро та долару, значно впливає на світову економіку. Саме тому, будь-яка корективка їх валютного курсу призведе до нових тенденцій як на світовому валютному ринку валют тау на економіці в цілому. Через це для валютної стабілізації необхідно використовувати раціональний підхід, а саме вирішення проблеми за участю і координацією зусиль усього світового співтовариства.

## РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрена динамика валютного курса евро к доллару США на протяжении 2005-2007 г. Исследовано влияние курса валют на торговый баланс стран ЕС и США на протяжении аналогичного периода. Проведен анализ зависимости торгового баланса между странами от колебаний валютных курсов. Выявлены последствия влияния колебаний курсов двух мировых валют, доллара США и евро, на торговые отношения между странами и мировую экономику в целом.

## SUMMARY

In the article dynamics of exchange rates for 2005 – 2007 is considered. There is analyse of trade balance dependence on exchange rates' fluctuations in the USA and EU. Consequences of influence of exchange rates' fluctuations of such two world currencies as dollar and euro on trade balance and on the whole world economy are found out.

## СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Повестка дня // Эксперт. - № 40, 2007.

2. Б. Киселевский, Ю. Шихов. Региональная мировая валюта // Валютный спекулянт. - № 8, 2004.
3. Bilateral Trade Relations. European Commission <15.11.2007>  
[ec.europa.eu](http://ec.europa.eu)
4. Шнипко О. Курсова політика як інструмент впливу на конкурентоспроможність економіки//Вісник НБУ. – 2002. - №5.
5. Анисимова А. Валютный рынок: то взлет, то падение//Биржа. – 2007. - №3.  
[gazeta.birga.od.ua](http://gazeta.birga.od.ua)
6. Ситнина В. В. Валютные проблемы современного мира//Деньги и кредит. – 2004. – №9.
7. Exchange rates EUR/USD <20.11.2007> [www.gocurrency.com](http://www.gocurrency.com)
8. U. S. Trade Balance with European Union. U. S. Census Bureau <20.11.2007>  
[www.census.gov](http://www.census.gov)
9. Теорія статистики: Навчальний посібник / Вашків П. Г., Пастер П. І., Сторожук В. П., Ткач Є. І. – К.: Либідь, 2001. – 320 с.
10. Ткач Є. І. Загальна теорія статистики: Підручник.: Лідер, 2004. – 386 с.
11. Мила Арбит. Доллар – символ мировой экономики. Week Survey <19.01.2007>  
[www.weeksurvey.com/content/view/634/248/](http://www.weeksurvey.com/content/view/634/248/)
12. Субботина А. Цены на нефть и валютная стабильность//Экономист. – 2007. - №3.
13. Перспективы доллара как валюты нефтяного контракта  
[www.fiper.ru/articles/a287.html](http://www.fiper.ru/articles/a287.html)
14. Лусников А. Курс. Вера в доллар и рыночная статистика // Личные деньги.  
<20.11.2007> [www.pmoney.ru/txt.asp?rbr=297&id=711102](http://www.pmoney.ru/txt.asp?rbr=297&id=711102)

*Надійшла до редакції 16.11.2007 року*

УДК 347.779

## **МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СПОСОБА ЕЕ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**

*Назаренко А.Г., соискатель ДонНУ*

Целью работы является систематизация методов оценки интеллектуальной стоимости (ИС) в зависимости от типа и способа формирования ИС. Особое внимание уделено оценке портфелей ИС как сравнительно новому в условиях Украины и весьма перспективному способу организации ИС.

Актуальность этой темы связана с существенным увеличением в последние десятилетия доли нематериальных активов в рыночной стоимости компаний. Так, если в 1982 году материальные активы американских компаний составляли 62 % их рыночной стоимости, то к концу века ее оценивают уже только в 10-15 % [ 1 ]. Вклад материальных активов в стоимость компаний в области высоких технологий, таких, как Майкрософт, IBM, SAP, еще меньше, и составляет всего несколько процентов. Остальная стоимость представлена, говоря бухгалтерской терминологией, нематериальными активами, а на языке менеджеров и экономистов – интеллектуальным капиталом.

Под интеллектуальным капиталом принято понимать все знания, формирующие деятельность и конкурентные преимущества фирмы. Часть этих знаний формализована и защищается законами об интеллектуальной собственности. Часть не формализована и находится в головах у сотрудников, например, идеи, разработки, способы организации деятельности, отношения с поставщиками и т.п. [2, с.18]. Рыночная стоимость современной компании, т.е. успешность ее деятельности, в наибольшей степени определяется именно интеллектуальным капиталом, как формализованным, так и нет.

Оценка всего интеллектуального капитала фирмы является очень непростым делом. Существуют десятки методов такой оценки [3, с.427-462], позволяющие косвенным образом, например, через прибыль, вычислить интеллектуальный капитал фирмы. Но определить упомянутыми методами целый ряд перспективных компонент интеллектуального капитала, например, качество стратегии фирмы, уровень организации, уровень знаний сотрудников и т.д., крайне затруднительно. Гораздо в большей степени разработаны методы определения важнейшей части интеллектуального капитала – интеллектуальной собственности.

Существует целый ряд стандартных методов или моделей оценки стоимости ИС, и чаще используются следующие (напр. [2, с.79; 3, с.64-145]):

- восстановительная или затратная стоимость;
- стоимость дисконтированных доходов;
- рыночная стоимость;
- приращение стоимости и др.

Как правило, в литературе эти методы описываются безотносительно к типу объектов ИС. Однако различные типы объектов ИС обладают своей спецификой, включая масштаб и роль в экономической деятельности фирмы, набор показателей, степень точности и др. Поэтому, на наш взгляд, любой метод оценки ИС должен разрабатываться в нескольких вариантах, в зависимости от типа объекта ИС. Причем для каждого из типов объектов ИС может существовать свой предпочтительный набор методов оценки.

Исходя из литературных данных, можно выделить следующие типы объектов ИС:

1) Одиночные объекты, включая патенты, товарные знаки, промышленные образцы и др. [4, ст.420].

2) Пакет ИС, включающий базовый объект, например, патент, и набор взаимосвязанных с ним объектов ИС, например, товарный знак, ноу-хау и т.д. [2].

3) Технология или лицензия на технологию, включающая в себя все изобретения и другие охраняемые результаты интеллектуальной деятельности, использование которых необходимо для использования данной технологии или производства данного изделия [3, с.44].

4) Патентный портфель или портфель ИС – все объекты ИС данной фирмы, которые в совокупности могут использоваться для повышения эффективности деятельности фирмы. [5-6].

Патентный портфель формируется по результатам направленной деятельности, направленной на захват и удержание рыночной доли, получение конкурентных преимуществ, овладение новыми технологиями и т.п. Процесс формирования патентного портфеля включает в себя также инвентаризацию и идентификацию уже существующих объектов ИС, а сам портфель содержит:

- массив объектов промышленной собственности - изобретения, полезные модели, промышленные образцы;
- массив объектов средств индивидуализации - товарные знаки, знаки

обслуживания и наименования мест происхождения товаров;

- массив объектов авторского права - программы для ЭВМ, базы данных, топологии интегральных схем и др.;

- массив объектов ноу-хау — сведения научного, технического, технологического и т.д. характера, полученные в результате выполнения научно-исследовательских, опытно-конструкторских и других работ, а также сведения, связанные с административно-хозяйственной, финансовой и другой деятельностью, имеющие потенциальную коммерческую ценность.

При работе с одиночными объектами стараются получить максимальный доход или прибыль, при этом такие объекты, как правило, не оказывают существенного влияния на рыночную долю и вообще стратегию фирмы. Здесь при оценке ИС хорошо работают упомянутые выше стандартные методы: рыночный, доходный и т.д.

При управлении патентным портфелем в конечном итоге тоже подразумеваются финансовые результаты. Однако здесь путь к этим финансовым результатам гораздо сложнее и включает в себя успех или неуспех стратегии фирмы по захвату и удержанию определенной доли рынка. И как стратегия далеко не всегда может быть непосредственно выражена в финансовых показателях, так и оценка патентного портфеля должна производиться не только в финансовых показателях.

В целом можно выделить следующие направления использования патентного портфеля на стратегическом уровне:

- захват и удержание доли рынка, включая, в частности, группу товаров, производимых по определенной технологии или предназначенных для удовлетворения определенных потребностей;

- монополизация рынка (что допускается законодательством в отношении объектов ИС) с целью повышения цены на производимые фирмой товары по сравнению с ценой в чисто рыночной ситуации;

- снижение затрат на производство продукции;

- повышение уровня капитализации фирмы путем повышения стоимости акций и привлечения таким образом инвестиций в новые разработки;

- повышение привлекательности фирмы при смене собственника, слиянии и т.п.

Возможно, по-видимому, в зависимости от ситуации, использование для оценки патентного портфеля и других показателей.

Таким образом, имеются существенные отличия при оценке одиночных объектов ИС и патентных портфелей:

Оценка одиночных объектов ИС производится исключительно в финансовой форме, и вообще говоря, слабо связана со стратегией фирмы.

Патентный портфель можно оценивать и развивать только в рамках определенной стратегии фирмы. При этом в качестве оценки эффективности портфеля могут использоваться и нефинансовые показатели, прежде всего стратегического плана, например, рыночная доля фирмы для определенного типа товаров, уровень монополизации рынка, уровень цен, перспективы дальнейшего развития и т.п. Очевидно, что при такого рода оценках недостаточно использования стандартных методик. Необходимо строить модель деятельности фирмы, и прослеживать в этой модели значения интересующих стратегических показателей в зависимости от наполнения патентного портфеля, уровня защиты данного типа деятельности, входных барьеров для конкурентов или новых игроков и т.д.

## РЕЗЮМЕ

Метою роботи є систематизація методів оцінки інтелектуальної вартості залежно від

типу й способу їхнього формування.

## SUMMARY

The work purpose is ordering of methods of an estimation of intellectual cost depending on type and a way of their formation.

## СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Макаров А.М. Измерение интеллектуального капитала организации // Менеджмент. Теория и практика – Ижевск – 2003.
2. Полторац А., Лернер П. Основы интеллектуальной собственности – Вильямс – 2004. – 208 с.
3. Козырев А.Н., Макаров В.Л. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности – М.: Интерреклама – 2003. – 352 с.
4. Цивільний Кодекс України // Відомості Верховної Ради – 2003. - № 4-44. – с.356.
5. Шатраков А.Ю., Мерсиянов А.А., Алдошин В.М., Колганов С.К. Управление интеллектуальной собственностью и исключительными правами промышленных предприятий – М.: Экономика – 2007. – 190 с.
6. Лукичева Л.И. Управление интеллектуальным капиталом. Уч. пособие – М.: Омега-Л – 2007 – 552 с.

*Надійшла до редакції 11.11.2007 року*

УДК 346.542

## ДО ПИТАННЯ ПРО НЕДОЛКИ РЕГУЛЮВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ДОПОМОГИ, ЩО НАДАЄТЬСЯ СУБ'ЄКТАМ ГОСПОДАРЮВАННЯ

*Некрасова Т.В.*, аспірант Інституту економіко-правових досліджень Національної академії наук України

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Питання системи надання державної допомоги в Україні безпосередньо пов'язане із загальною концепцією конкурентної політики. Без змін у сфері здійснення політики державної допомоги неможливо просуватися далі у напрямку вдосконалення законодавства та його застосування на практиці у разі необхідності отримання державної допомоги суб'єктом господарювання. В даний момент не існує чітких критеріїв надання державної допомоги та контролю за використанням виділених державою грошових коштів та інших форм сприяння державою. Недостатній досвід у цій галузі поки що не дозволяє розробити конкретні шляхи реформування законодавства та передбачити можливі наслідки його реалізації.

На сьогодні проведено велику кількість досліджень, що стосуються питань конкуренції, але ми також маємо незначну кількість праць та публікацій, які б ґрунтовно та детально розкривали проблеми надання та використання державної допомоги суб'єктам господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми, і на які опирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується дана стаття. Отже аналіз останніх досліджень та

публікацій, свідчить про те, що в літературі розглядаються лише деякі особливості такої категорії, як державна допомога.

Актуальним є питання розробки механізму надання державної допомоги, з'ясування її особливостей. Наприклад, Клияненко Б. Т., Кратинів Р. А., Куценко Н. А. зазначають, що поняття державної допомоги характеризує використання державних ресурсів для підтримки окремих підприємств. Автори торкаються питань відмінності у підходах у різних державах до категорії державної допомоги, також питань співвідношення таких понять, як державна допомога та державна підтримка [1]. При цьому недостатньо розглянуті проблеми необхідності такої допомоги, механізми її надання, проблеми втручання або контролю з боку державних органів при наданні та використанні державної допомоги. Коцюба О., Бірюков О., Бобкова А. Г, Носова О. В. та інші автори аналізують зарубіжне законодавство та України, надаючи загальну оцінку ситуації [2, 3, 4]. Але на нашу думку, на сьогодні необхідне подальше та більш детальне дослідження відповідності Українського законодавства реаліям сьогодення, обґрунтування необхідності деяких положень при наданні державної допомоги. Ключовою є проблема відсутності на загальному законодавчому рівні основних критеріїв, яким повинен відповідати суб'єкт господарювання для того, щоб мати підстави для отримання державної допомоги, існують прогалини відносно процедури надання, об'єму державної допомоги, її форм і взагалі конкурентної культури.

На наш погляд, вирішення зазначених проблем можливе за умови поетапного дослідження сьогоденної ситуації на ринку, стану українського законодавства, перспектив його розвитку, дослідження досвіду інших країн у цьому напрямку. Такий підхід дозволить зрозуміти, з якими економічними, соціальними труднощами зіштовхнулись західні країни на шляху розроблення конкурентного законодавства та зробити висновки про перешкоди, що можуть відбуватися в наших умовах та розробити механізми їх уникнення.

Деякі із зазначених моментів уже врегульовані на законодавчому рівні в країнах Європейського Союзу. Україна у свій час обрала напрямок гармонізації та адаптації свого законодавства до законодавства ЄС. Маючи певний приклад у сфері конкуренції, Україна повинна знаходити свій шлях розвитку, хоча це не означає, що треба відмовитись від позитивного досвіду, який мають інші країни. У практиці дослідження зазначених питань та вдосконалення власного законодавства, дуже цінним може бути використання зарубіжного досвіду, який допоможе визначити власну стратегію, форми державної допомоги, механізми її надання та удосконалення державної допомоги у інших аспектах і це оновлення відповідатиме реаліям сьогодення. Досвід країн ЄС у цьому плані представляє особливу цінність, тут питання регулювання надання держдопомоги має важливе значення, бо вона має певний вплив не тільки на економічне, але й на політичне життя.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою публікації є розробка деяких пропозицій та обґрунтування необхідності вдосконалення на законодавчому та практичному рівні систему регулювання надання державної допомоги. А саме, можливість внесення змін до Закону України "Про захист економічної конкуренції" і прийняття нового закону, що регулюватиме надання державної допомоги суб'єктам господарювання. Провести аналіз законодавчих положень, що регулюють питання державної допомоги та проблеми їх застосування у країнах ЄС та України.

**Виклад основного матеріалу дослідження з новим обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** На сьогодні важко порівнювати ситуацію у галузі конкуренції в Україні та Європі, але цілі, яких намагаються досягнути різні країни

однакові – ринкова економіка, яка добре функціонує, з розвинутою, діючою на користь ринку конкуренцією.

За минулі роки з початком українських ринкових реформ багато уваги приділялося питанням конкуренції, а в її контексті зачіпалися і питання державної допомоги. Зусилля органів державної влади в процесі економічних реформ в основному були спрямовані на проведення реформ конкурентної політики на макрорівні. Зараз настав час відкоригувати питання, залишені без достатньої уваги. В Україні дедалі більш конкретизується конкурентне законодавство і в тому числі зачіпаються ті аспекти, що стосуються питань надання та використання державної допомоги, стосовно якої в нашому законодавстві досі багато прогалин. Також не досліджені перспективи застосування, забезпечення належного контролю за її використанням, а звідси проблеми з отриманням державної допомоги.

Європейський досвід свідчить, що державна допомога може ефективно сприяти адаптації підприємств до нових господарських умов. Ще більше значення отримує державна допомога для суб'єктів господарювання в Україні, в економіці якої і до тепер консерватизм місцевих органів влади, а підприємець не розглядається в суспільстві, як сила, що творить.

Розробка принципів державної допомоги ставиться до числа нелегких завдань. Їх вирішення вимагало тривалого періоду навіть у країнах з розвинутою ринковою економікою. При виборі методів державної допомоги необхідно відрізнити допомогу, здійснювану в рамках ефективного конкурентного простору від державного втручання в економіку, що спотворює ринкові принципи й ставить виробників у свідомо нерівні умови.

Державна підтримка підприємництва невіддільна від зміцнення конкурентних позицій і у той же час, припускає створення для всіх господарюючих суб'єктів країни рівних умов виходу на ринок. Першочергове значення тут мають: принципи надання державної допомоги; критерії визначення об'єктів державної допомоги; форми державної допомоги; процедури її надання. Ці питання набувають особливу гостроту в умовах переходу до ринку й різкого скорочення обсягу державних ресурсів, що виділяються на данні цілі [1].

Якщо порівнювати українське конкурентне законодавство із законодавством країн ЄС, можна помітити певну схожість, але, звичайно, не можна сказати, що вони ідентичні. В Україні ці закони значно складніші, ніж в країнах ЄС де встановлені лише основні принципи конкурентної політики, тому ми маємо складність, повільність роботи законодавства та бюрократію. Над проблемою застосування державної допомоги взагалі існує багато запитань, починаючи з доцільності, закінчуючи порядком, підставами, механізмом її надання.

Саме в цій площині конкуренції ще багато над чим необхідно працювати. Сьогодні важливо звертати увагу на зміну ідеології державної допомоги, основним завданням якої є розвиток конкуренції, при цьому не повинно виникати випадків її присічення внаслідок отримання суб'єктами переважного положення на ринку.

Перш за все хотілося б зупинитися на деяких окремих аспектах питання надання та використання державної допомоги. Звернемо увагу на Європейську систему законодавства, яка відносно надання державної допомоги ґрунтується на статтях 87-89 Угоди про заснування ЄС ("Правила щодо державної допомоги") та на розділах, що стосуються транспорту, рибного, сільського господарств [5]. В Україні зараз маємо законопроект, який стосується державної допомоги розроблений Антимонопольним комітетом України. Де зазначено, що державна допомога - підтримка, яка надається суб'єкту або групам суб'єктів господарювання, виробництву певних товарів (наданням



послуг, виконанню робіт) для компенсації відповідних витрат завдяки використанню ресурсу, підконтрольного державі або територіальній громаді (зокрема, за рахунок майна, коштів, у тому числі бюджетних, інших активів майбутніх періодів), яка надасть відповідному суб'єкту господарювання економічну перевагу, якої він не досяг би без отримання такої підтримки. Порівняно з цим, в законодавстві ЄС зазначено, що державна допомога не відповідає правилам європейського законодавства. При виникненні бажання у якоїсь з держав надати допомогу певному сектору, вона має заздалегідь подати необхідне обґрунтування в Європейську Комісію. У разі, якщо це не суперечитиме інтересам певної громади, Комісія може зробити виняток із загального правила.

У проєкті Антимонопольного комітету України можна помітити деякі проблемні моменти, наприклад, стосовно контролю. В ньому об'єднані питання надання державної допомоги, і питання контролю за такою допомогою. Немає чіткої різниці між цими двома функціями держави. Можливість у цьому питанні наближення нашого законопроєкту до європейського, а саме встановлення чіткості, могла б збільшити шанс позбутися зловживань та зайвих непорозумінь. Фактично, законодавчо треба окреслити наскільки держава може втручатися в бізнес через контроль за використанням державної допомоги, існує багато точок зору на те, що такий контроль у найкоротші строки треба мінімізувати. Україні необхідно розробити прозору законодавчу базу для впровадження відповідних положень. Прозора правова база, в рамках якої уряд надаватиме державну допомогу та контролюватиме її використання, має ґрунтуватися на чіткому визначенні субсидій та прихованих субсидій й, зокрема, на чіткому розрізненні між функцією надання допомоги та функцією аудиту та контролю за наданою допомогою [2].

Країни ЄС мають свою конкурентну політику, яка будувалася відповідно отриманому досвіду не один рік. На сьогодні ми бачимо, що Європейська Комісія не єдиний орган, який займається питаннями конкуренції, вона працює децентралізовано і більшістю картелів тепер займаються національні органи, національні суди (однак керуються вони все ж таки загальноєвропейським законодавством). Проте Україні ще зарано робити такий крок і вже зараз переходити від системи централізованого контролю. До того ж країні ще зарано відходити від системи попереднього сповіщення про дії, які можуть підпадати під порушення законодавства, до європейської системи, коли контроль фактично здійснюється вже після порушення конкурентного законодавства.

Взагалі прийняття закону відносно державної допомоги та на його основі внести зміни до існуючих нормативних актів, дало б змогу гармонізувати наше законодавство з законодавством ЄС в цій частині регулювання конкуренції та значно поліпшило б загальну ситуацію. Необхідною запорукою успішного соціально-економічного розвитку України є її здатність адаптуватись до потреб і вимог часу, а особливо в умовах активізації глобалізаційних процесів актуальності набувають питання культури конкуренції, адже вона забезпечує ефективний розвиток галузі, яка стимулює виробництво, інноваційні процеси, найбільш повне і якісне задоволення потреб споживачів.

Таким чином, спрямовуючи зусилля на вирішення зазначених проблем, законодавчого та практичного рівнів надання та використання державної допомоги, стимулюватиме на загальноприйнятих засадах економічний розвиток як на ринку відповідних галузей та регіонів, так і окремих суб'єктів господарювання.

Також забезпечення ефективного контролю за державною допомогою потребує свого належного розвитку, що дозволить значно підвищити використання суспільних ресурсів, відвернути витрати сум неправомірно наданої державної допомоги.

**Висновки, зроблені в результаті дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.** Проведений аналіз окремих напрямків розвитку законодавства, яке стосується надання або використання державної допомоги, дає

підстави зробити висновок про те, що існуюча нормативна база у галузі конкуренції досі не належним чином регулює це питання.

Отже, на сьогодні більш чіткого правового регулювання у сфері конкуренції всі засади державної допомоги необхідно відобразити в окремому нормативному акті. Цей акт, по-перше, дозволить упорядкувати державну допомогу, по-друге, підвищить прозорість її надання, створить умови для ефективного використання, обґрунтування доцільності, ефективності надання та використання державної допомоги для кожного конкретного суб'єкта господарювання, а також сприятиме приведенню законодавства до вимог сучасності та гармонізації з європейським.

Таким нормативним актом може стати Закон України "Про надання державної допомоги та її використання суб'єктами господарювання". Крім того, доцільним буде внести зміни в інші нормативні акти, зокрема, до Закону України "Про захист економічної конкуренції", у ст.15 після п. 3 додати п. 4 з таким змістом: антиконкурентними діями не визнаються дії уповноважених органів по наданню пільг чи інших переваг окремим суб'єктам господарювання, що ставлять їх у привілейоване становище відносно конкурентів, якщо такі дії передбачені законодавством про державну допомогу суб'єктам господарювання.

## РЕЗЮМЕ

Статья посвящена вопросам упорядочения на законодательном уровне государственной помощи, которая оказывается субъектам хозяйствования и является инструментом государства при регулировании конкурентных отношений. Ее применение с учетом интересов хозяйствующих субъектов и особенностей конкуренции может обеспечивать создание благоприятных условий для развития национальной экономики.

## SUMMARY

Article is devoted to questions of ordering at a legislative level of the state help which appears to subjects of managing and is the tool of the state at regulation of competitive attitudes. Its application in view of interests of managing subjects and features of a competition can provide creation of favorable conditions for development of national economy.

## СПИСОК ДЖЕРЕЛА:

1. Клияненко Б. Т., Кратинов Р. А., Куценко Н. А. Защита отечественного товаропроизводителя в контексте регуляторной политики государства // Вісник Донецького університету, 2005 - №2. – С. 26-29.
2. Коцюба О., Бірюков О., Масбаум М., Фуке Д. Правила конкуренції. Державна допомога. Банкрутство // Правила конкуренції. Українсько-європейський консультативний центр з питань законодавства, 2005 - №5. – С. 45-51.
3. Бобкова А. Г. К вопросу о понятии субсидий в хозяйственном законодательстве Украины // Предпринимательское право в странах СНГ, 2005 - № 1. – С. 39-42.
4. Носова О. В. Про роль держави у забезпеченні конкурентоспроможності економіки // Конкурентоспроможність: країна, регіон, підприємство, 2006 - № 1. – С. 65 – 76.
5. Treaty establishing the European Community – (consolidated text) // Official Journal C 325 of 24 December 2002.

*Надійшла до редакції 10.11.2007 року*

УДК 336.225.3 (477.62)

## ПОДАТОК З ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ У БЮДЖЕТІ ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

*Прокопенко О.А.*, перший заступник начальника Державної податкової інспекції Будьонівського району м. Донецька; здобувач кафедри фінансів і кредиту Київського економічного інституту менеджменту

**Вступ.** Однією з найбільш складних проблем, з якою стикаються майже всі країни світу, є досягнення соціально-економічного балансу розвитку на рівні регіонів. Головним джерелом коштів, що надходять у розпорядження держави і використовуються для фінансування суспільних потреб, є податки. Окрім того, податки є важливим регулятором економічних процесів. Саме тому від виваженості і ефективності податкової політики залежить розвиток держави в цілому та її регіонів зокрема.

**Постановка проблеми.** Проблеми і перспективи розвитку податкової системи України, її вплив на економічний і соціальний розвиток держави, турбують багатьох вчених, зокрема В. Андрущенко, О. Данілова, В. Загорського, А. Соколовську, О. Тищенко та ін. Проте питання впливу оподаткування на соціально-економічний розвиток регіонів залишається малодослідженим. Тому метою нашої статті є дослідження ролі податку з доходів фізичних осіб у формуванні бюджету Донецької області та пошук його оптимальної ставки.

**Викладення основного матеріалу.** Податкові надходження є основою формування зведеного бюджету держави. Як свідчить зарубіжний досвід, основою формування дохідної частини регіональних бюджетів більшості розвинених країн світу також є податкові надходження [1]. Проаналізуємо, яка ситуація із формуванням доходів обласного бюджету склалась в Донецькій області (табл. 1).

Таблиця 1

### Доходи бюджету Донецької області

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Доходи загального фонду, у тому числі (млн. грн.)	1263,5	1486,8	1731,5	2119,0	2082,3	2787,4	3511,1
Податок з доходів фізичних осіб <sup>3</sup>	791,0	1080,8	1293,6	1627,2	1655,8	2110,1	2703,8
Платежі за використання природних ресурсів	198,3	225,1	240,9	261,9	300,0	322,3	350,7
Інші доходи	274,2	180,9	197,0	229,9	126,5	355,0	456,6
Офіційні трансферти	1255,8	341,8	426,0	656,0	1356,8	1538,4	2907,7
Всього доходів	2781,9	2125,2	2461,2	3118,1	3850,7	4889,2	7143,3
Питома вага податку з доходів фізичних осіб, %	28,4	50,86	52,56	52,19	43,0	43,16	37,85
Питома вага платежів за ресурси, %	9,86	10,6	9,8	8,4	7,79	6,59	4,9
Питома вага трансфертів, %	45,14	16,08	17,3	21,04	35,24	31,47	40,71

Джерело: розраховано автором на основі «Фінанси Донецької області за 2006 рік», с. 15 – 16.

© Прокопенко О.А., 2007

<sup>3</sup> До 2004 року – прибутковий податок з громадян, з 2004 року – податок з доходів фізичних осіб

З даних таблиці видно, що головними джерелами формування доходів бюджету Донецької області є податок з доходів фізичних осіб (до 2004 року прибутковий податок з громадян), трансферти та платежі за природні ресурси. Найбільшу питому вагу мають податок на доходи фізичних осіб та трансферти. Питома вага податку з доходів фізичних осіб у середньому становила 44%, найбільше значення – 52,56 % – спостерігалось у 2002 році, а найменше – 37,85 % – у 2006 році.

Для аналізу взаємозв'язку надходжень податку з доходів фізичних осіб з основними макропоказниками було розраховано питому вагу податку у фонді оплати праці працівників Донецької області (реальну ставку оподаткування доходів фізичних осіб) та питому вагу фонду оплати праці у валовому внутрішньому продукті Донецької області (табл. 2).

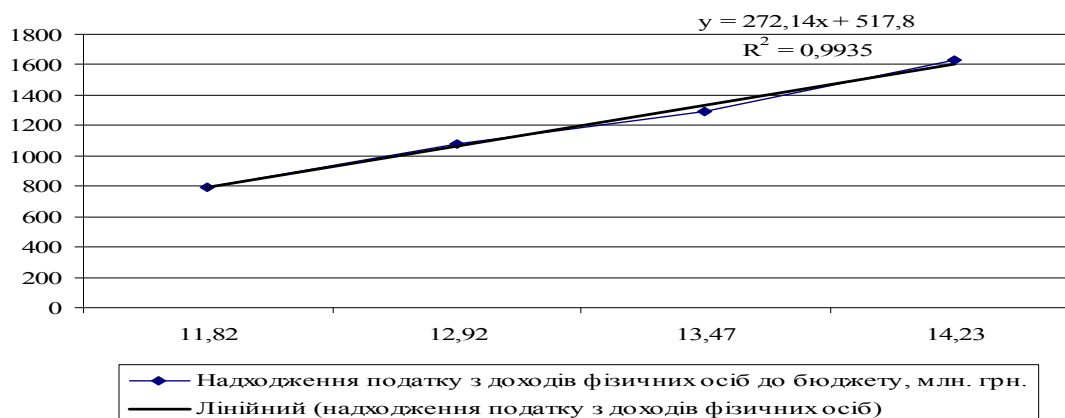
Таблиця 2

**Взаємозв'язок надходжень до бюджету податку з доходів фізичних осіб з фондом оплати праці та ВВП області**

Роки	Питома вага надходжень податку з доходів фізичних осіб у бюджеті, %	Питома вага фонду оплати праці у ВВП, %	Надходження податку з доходів фізичних осіб до бюджету, млн. грн.
2000	11,82	38,75	791,0
2001	12,92	36,60	1080,8
2002	13,47	37,99	1293,6
2003	14,23	37,72	1627,2
2004	11,49	31,60	1655,8
2005	10,55	34,47	2110,1
2006	10,80	33,95	2703,8

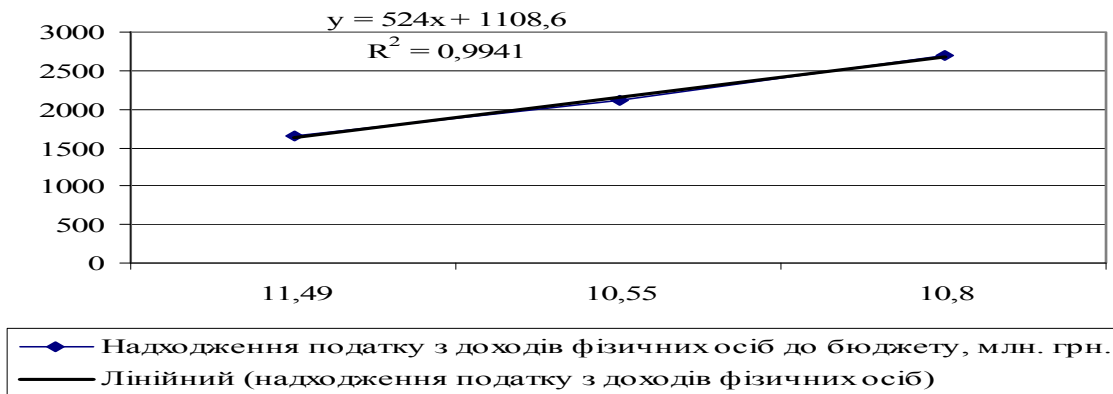
Джерело: розраховано автором на основі «Фінанси донецької області за 2006 рік», с. 15 – 16, «Окремі макроекономічні показники по Донецькій області за 2001 – 2005 роки», с. 9, 19, «Доходи та витрати населення Донецької області за 2006 рік», с. 5, Статистичний щорічник Донецької області, с. 285.

Використовуючи регресійний метод аналізу було побудовано рівняння взаємозв'язку середньої реальної ставки оподаткування доходів фізичних осіб та реальних надходжень податку з доходів фізичних осіб (рис. 1, 2). Розрахунки проводились окремо з 2000 по 2003 рік включно, та з 2004 по 2006 рік у зв'язку з тим, що в 2004 році було запроваджено податок з доходів фізичних осіб за пропорційною ставкою.



**Рис. 1. Взаємозв'язок ставки прибуткового податку з громадян та реальних надходжень прибуткового податку до бюджету**

З рисунку 1 видно, що взаємозв'язок між аналізованими показниками прямий, на тісноту зв'язку вказує коефіцієнт кореляції – 0,9935. Параметри рівняння говорять про те, що збільшення ставки прибуткового податку з громадян на 1% призводило до зростання надходжень до бюджету від цього податку на 272,14 млн. грн. Варто відмітити, що таке зростання відбувалось автоматично при збільшенні номінальних доходів населення, при цьому податковий тягар перекидався на ту частину населення, чий дохід зростає швидшими темпами.



**Рис. 2. Взаємозв'язок реальної ставки податку з доходів фізичних осіб та надходжень податку з доходів фізичних осіб до бюджету**

З рисунку 2 видно, що взаємозв'язок між аналізованими показниками також тісний, про що свідчить коефіцієнт кореляції – 0,9941. Параметри рівняння засвідчують, що із збільшенням реальної ставки податку з доходів фізичних осіб на 1% надходження від податку з доходів фізичних осіб мають зростати на 524 млн. грн. Проте у зв'язку з тим, що з 2004 року застосовується пропорційна ставка оподаткування доходів (у 2004 році 13%, з 2005 року 15%), домогтися зростання реальної ставки податку з доходів фізичних осіб можна тільки шляхом скасування податкових пільг зі сплати даного податку.

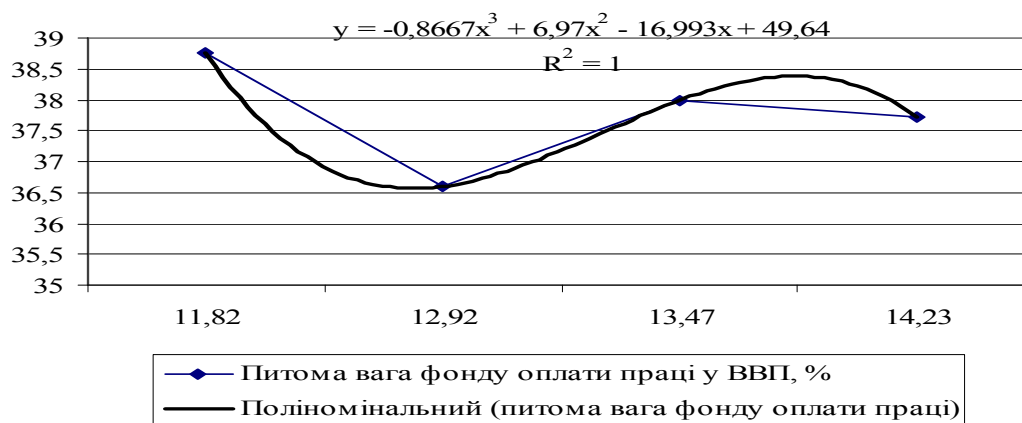
Зважаючи на те, що пропорційне оподаткування доходів фізичних осіб не передбачає перекидання податкового тягаря з менш забезпечених фізичних осіб на більш забезпечених, відміна податкових пільг в умовах низьких реальних доходів громадян є неможливою.

На рис.3 відображено взаємозв'язок зміни реальної ставки податку з доходів фізичних осіб (далі ПДФО) (до 2004 року прибуткового податку з громадян) та темпів росту надходжень до бюджету від вказаних податків.



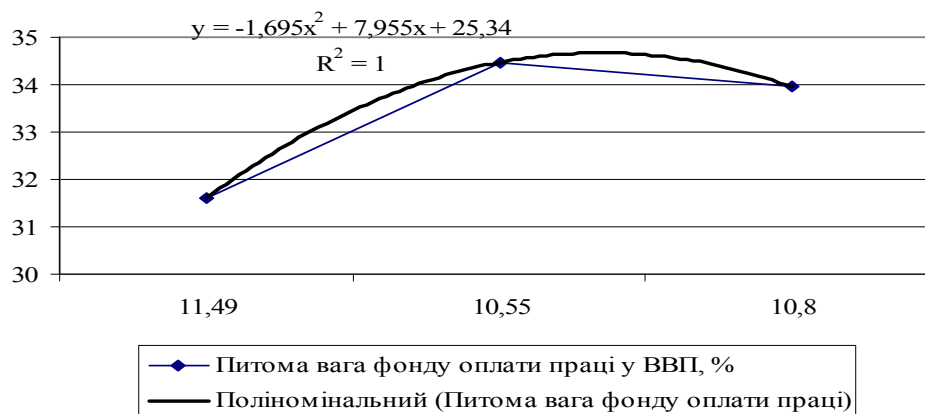
**Рис. 3. Темпи зростання надходжень до бюджету від ПДФО (прибуткового податку з громадян) протягом 2000 – 2006 рр.**

З рисунку видно, що найбільші темпи росту надходжень від прибуткового податку з громадян спостерігались у 2002 році, коли його реальна ставка складала 12,92%, що може дати підстави вважати її оптимальною. Проте спочатку необхідно проаналізувати поведінку питомої ваги фонду оплати праці у ВВП в залежності від зміни реальної ставки податку з доходів фізичних осіб (прибуткового податку з громадян) (рис. 4, 5).



**Рис. 4. Взаємозв'язок реальної ставки прибуткового податку з громадян та питомої ваги фонду оплати праці у ВВП**

З рисунку 4 видно, що питома вага фонду оплати праці є дуже чутливою до зміни реальної ставки податку, вказана залежність є обернено пропорційною. Найнижчою є питома вага фонду оплати праці у 2002 році при ставці 12,92%, найвищою – у 2003 році при ставці 13,47%. Така еластичність фонду оплати праці до ставки прибуткового податку говорить на користь застосування прогресії в оподаткуванні доходів фізичних осіб.



**Рис. 5. Взаємозв'язок реальної ставки податку з доходів фізичних осіб та питомої ваги фонду оплати праці у ВВП**

З рис. 5. видно, що взаємозв'язок між реальною ставкою податку з доходів фізичних осіб та питомою вагою фонду оплати праці у ВВП обернено пропорційний. Збільшення реальної ставки негативно позначається на динаміці фонду оплати праці. Найбільше значення питомої ваги фонду оплати праці у ВВП спостерігається при реальній ставці 10,55%. Таким чином, можна зробити висновок, що збільшення реальної ставки оподаткування доходів громадян призводить до звуження питомої ваги бази оподаткування у ВВП. Це ще раз підтверджує необхідність застосування

прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб, проте кількість ставок має бути мінімальною.

**Висновки.** На основі результатів проведеного дослідження можна зробити висновки, що розрахувати єдину оптимальну ставку оподаткування доходів фізичних осіб з урахуванням інтересів і платників податків, і держави неможливо. На сьогоднішній день вона знаходиться в межах від 10,5% до 13,5%. Тому доцільним є застосування прогресії в оподаткуванні доходів фізичних осіб з невеликою кількістю ставок. Перспективою подальших досліджень визначено обґрунтування прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб.

## РЕЗЮМЕ

Стаття посвящена оцінці ролі податку з доходів фізичних осіб в бюджеті Донецької області. Автор здійснює пошук оптимальних ставок податку з доходів фізичних осіб з метою врахування інтересів держави та платників податку.

## SUMMARY

Article is devoted an estimation of a role of the tax from incomes of physical persons in the budget of Donetsk area. The author carries out search of optimum rates of the taxation of incomes of physical persons for the purpose of the account of interests of the state and tax bearers.

## СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Андрущенко В.Л., Данілов О.Д. Податкові системи зарубіжних країн./ За заг. ред. М.Я. Азарова. – К.: «Видавничий дім «Комп'ютерпрес», 2004. – 240 с.
2. Доходи та витрати населення Донецької області. Статистичний бюлетень. За ред. В.Д. Котельнікова/ Головне управління статистики у Донецькій області. – Донецьк, 2007. – 121 с.
3. Загорский В.С., Тищенко А.Н. Оптимальное налогообложение: подходы и возможности// Налогообложение: проблемы науки и практики – 2007: Монография. – Х.: ИД «ИНЖЕК», 2007. – С. 12 – 27.
4. Основні макроекономічні показники по Донецькій області за 2001 – 2005 роки, статистичний збірник./ За ред. Котельнікова В.Д. Головне управління статистики у Донецькій області. – Донецьк, 2007. – 30 с.
5. Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення. – К.: Знання-Прес, 2004. – 454 с.
6. Статистичний щорічник Донецької області за 2006 рік. За ред. Зеленого О.А. Головне управління статистики у Донецькій області. – Донецьк, 2007. – 397 с.
7. Фінанси Донецької області за 2006 рік./ Головне управління статистики у Донецькій області. Відп. за випуск Авдєєва В.В., Донецьк. – 2007. – 121 с.

УДК 330.131.7

## ІНСТРУМЕНТИ ТА МЕТОДИ ОЦІНКИ РИЗИКІВ АКТИВІВ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ ПРИ ФІНАНСУВАННІ НИМИ ІННОВАЦІЙ

*Чемарєв В.В.*, аспірант Донецького національного університету

З метою створення ефективного механізму управління активами небанківських фінансових установ для формування джерела фінансування інноваційних проектів в умовах невизначеності постає необхідність чіткого розрахунку виявлених ризиків. Об'єктом ризику при фінансуванні за рахунок активів фінансових установ є грошові кошти або їх еквіваленти, що повинен сплатити реципієнт. Встановлення розміру ризику інноваційного проекту має вирішальне значення для фінансової стабільності небанківської фінансової установи, та відповідно для прийняття рішення щодо розміщення активів в даний проект.

Методам ідентифікації та визначення розміру ризику при фінансуванні інновацій найбільше уваги приділено такими вченими та практикаками як Філін С., Скамай Л., Панкратова Ю., Лукасевич І., Лепешкина М., Готовчиков І., Вітлінський В., Наконечний С. Аналіз досліджень вказаних авторів дозволив встановити основні інструменти та методи оцінки ризиків при фінансуванні проектів (підприємств). Проте існуючі методи потребують уточнення та доопрацювання для вирішення мети даного дослідження.

Метою даної статті є визначення інструментів та методів, за допомогою яких можливо встановити ризики при розміщенні активів небанківської фінансової установи в інноваційні проекти з урахуванням динаміки функціонування останньої. В роботі проводиться аналіз існуючих методів та пропонуються нові для даного напрямку дослідження.

Активи фінансових установ, які розглядається в даному дослідженні, складаються з наступних видів:

- грошові кошти;
- боргові зобов'язання;
- право вимоги боргу;
- цінні папери.

Оскільки фінансові активи змінюються в кожний момент часу як в цілому, так і за окремими складовими, то вони мають високий рівень динаміки. Отже необхідно розглядати саме рух активів за визначений проміжок часу.

Ризик має місце тоді, коли деяка дія може призвести до кількох взаємовиключних результатів з відомими розподілами їх ймовірностей. У фінансовому аналізі при визначенні ризику враховується тільки можливість невиконання підприємством своїх фінансових зобов'язань, яка розглядається як обумовлена перш за все динамікою прибутку та грошових потоків підприємства що склалася історично [1, ст. 45]. Слід також враховувати, що при оцінці ризику показники розраховуються для проекту, тому необхідно дослідити вплив проекту на показники підприємства в цілому.

У випадку фінансування інновацій концепція виміру інноваційного ризику не може базуватися на класичних ймовірнісних принципах, які використовують можливості необмеженого повтору одних й тих самих подій в схожих умовах [2, ст. 22].



В світовій практиці фінансового менеджменту використовуються різні методи аналізу ризиків інвестиційних проектів. До найбільш поширених слід віднести [3, ст. 65; 4, ст. 59; 5]:

- метод коректування норми дисконту;
- метод достовірних еквівалентів (коефіцієнтів достовірності);
- аналіз чутливості критеріїв ефективності;
- метод сценаріїв;
- аналіз ймовірнісних розподілів потоків платежів;
- метод імітаційного моделювання.

Не зупиняючись докладно на кожному з методів, які досить доступно роз'яснені в спеціальній літературі, розглянемо лише основні поняття, на яких базуються методи та розглянемо їхнє застосування для аналізу ризиків інноваційних проектів.

*Метод коректування норми дисконту* здійснює приведення майбутніх потоків платежів до теперішнього моменту часу. Проте отримані результати суттєво залежать лише від розміру надбавки за ризик, яка з часом не змінюється, а залишається константою. Для успішних інноваційних проектів характерна ситуація з різким зменшенням ризику на стадії реалізації продукції, або, навпаки, до різкого збільшення у випадку неможливості реалізації продукції, тому використовувати цей метод в чистому вигляді не є доречним.

*Метод достовірних еквівалентів* усуває основний недолік попереднього методу шляхом введення коригуючих коефіцієнтів  $a_t$ , які відображають ступінь ризику для кожного періоду реалізації інноваційного проекту. Формула для розрахунку  $NPV$  буде мати в даному випадку наступний вигляд [4, ст. 60]:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{a_t * CF_t}{(1+r)^t} - I_0 \quad (1)$$

де  $CF_t$  – потік платежів в періоді  $t$ ;

$r$  – ставка дисконтування;

$I_0$  – сума інвестицій (витрат) за весь строк реалізації проекту;

$n$  – кількість розрахункових періодів реалізації проекту;

$a_t$  – коригуючий коефіцієнт, що відображає величину ризику потоку платежів в періоді  $t$ .

З використанням коригуючого коефіцієнту постає питання його оцінки, яке даний метод не вирішує, що є його основним недоліком. Також залишається невирішеним питання оцінки розміру надбавки за ризик.

*Метод аналізу чутливості критеріїв ефективності* зводиться до дослідження залежності результативного показника діяльності підприємства від варіації значень показників, на яких базується їх визначення. Аналіз проводиться шляхом здійснення наступних кроків:

- визначається математичний зв'язок між вхідними (незалежними) та вихідними змінними;
- визначаються найбільш вірогідні значення для вхідних змінних та можливі діапазони їх зміни;
- шляхом зміни значень (отриманих оцінок) вхідних змінних, досліджується їх вплив на значення вихідних змінних.

Проект, який має меншу чутливість до змін незалежних змінних, має менший рівень ризику та відповідно більшу перевагу над іншими. Процедура аналізу чутливості передбачає зміну однієї з вхідних змінних, в той час коли інші незалежні змінні залишаються незмінними, що обмежує особу, яка приймає рішення, в інформації про результати аналізу. Тому постає задача пошуку інструментів, за допомогою яких

можлива зміна як одного так і декількох змінних, для дослідження їх спільного впливу на результати проекту.

*Метод сценаріїв* передбачає наявність наступних етапів дослідження:

- визначають декілька сценаріїв для вхідних змінних (песимістичний, найбільш вірогідний, оптимістичний);

- визначають ймовірнісну оцінку кожного зі сценаріїв  $P(t) = \{p_i(t)\}$ ,  $i = \overline{1, n}$ , де  $n$  – кількість сценаріїв;

- для кожної вихідної змінної розраховують математичне сподівання та дисперсію з урахування визначених ймовірностей на попередньому етапі;

- проводиться аналіз ймовірнісних розподілів на базі отриманих результатів.

Визначаючи ризик проекту як рівень відхилення його результуючих показників від запланованих, найменш ризикованим проектом буде той, вихідні змінні якого матимуть найменше значення стандартного відхилення.

Визначимо вихідні змінні даних небанківських фінансових установ через функцію  $Y(t)$ , тоді, йдучи етапами методу, математичне сподівання вихідних змінних дорівнює:

$$M(Y) = \sqrt{\sum_i P_i * Y_i} \quad (2)$$

$$\sigma(Y) = \sqrt{\sum_i P_i * (Y_i - M(Y))^2} \quad (3)$$

Знаючи параметри розподілу вихідних змінних, можемо визначити ймовірність того, що необхідна змінна  $Y(t)$  буде менше або більше заданого значення  $Y'$  за наступним співвідношенням:

$$P(Y \leq Y') = F\left(\frac{Y' - M(Y)}{\sigma(Y)}\right) \quad (4)$$

$$P(Y \geq Y') = 1 - F\left(\frac{Y' - M(Y)}{\sigma(Y)}\right) \quad (5)$$

де  $F(Y)$  – функція Лапласа.

Отже, метод сценаріїв дозволяє досить наглядно оцінити ризики інноваційних проектів в цілому. Проте питання оцінки ймовірностей настання того чи іншого сценарію залишається не вирішеним.

*Аналіз ймовірнісних розподілів потоків платежів* використовується при розрахунках *NPV* проектів. Проблема полягає у визначенні ймовірності для кожного з потоків платежів із-за відсутності масиву даних (історії) для інноваційних проектів.

Обмеження, зазначені в вищеописаних методах, вирішуються за допомогою *імітаційного моделювання*. Даний метод полягає у виявленні мінімального та максимального значення вхідних змінних. Задається характер розподілу ймовірностей. На базі обраного розподілу будується математична модель активів небанківської фінансової установи, та за результатами імітації отримуються значення вихідних змінних  $Y(t)$ .

При використанні таких видів фінансових інструментів, як лізинг, факторинг, довірче управління фінансовими активами, при фінансуванні інноваційних проектів особливе значення має кредитний ризик, що визначається як ймовірність втрат зі сторін-укладачів контракту про придбання фінансового інструмента внаслідок невиконання зобов'язання іншою стороною [6]. Тому розглянемо цей вид ризику докладніше. Відповідно до останньої редакції Базельської угоди про капітал, відомої як "Базель II", плата за використання фінансових ресурсів фінансової установи складається з двох складових: покриття витрат на обслуговування тілу кредиту та покриття кредитного ризику [7, ст. 23].

Вважаємо за доцільне для визначення величини ризику неповернення коштів, від якого буде залежати й величина плати за користування наданими коштами, використовувати коефіцієнт варіації [8, ст. 91; 9, ст. 249]:

$$RISK(S) = \frac{\sigma(S)}{M(S)} \quad (6)$$

Для спрощення розрахунків розділимо всіх реципієнтів фінансових установ за класами  $U_j$ ,  $j = \overline{1, m}$ ,  $m$  – кількість класів. Класи визначаються в залежності від економічних та якісних показників діяльності реципієнта. Установи самостійно встановлюють нормативні значення для кожного показника в залежності від політики надання тієї чи іншої фінансової послуги даної установи, становища на ринку, особливостей клієнта тощо. Статистичну оцінку ймовірності неповернення наданих коштів можливо отримати за допомогою наступної формули [10, ст. 29]:

$$p_{ji} = \frac{m_{ji}}{M_{ji}} * k_j \quad (7)$$

де  $m_{ji}$  – кількість грошових одиниць  $i$ -го реципієнта  $j$ -го класу, строк заборгованості за черговим платежем яких дорівнював більше 30 днів;

$M_{ji}$  – загальна кількість наданих грошових одиниць  $i$ -му реципієнту  $j$ -го класу за розрахунковий період;

$k_j$  – коригуючий коефіцієнт, визначений в залежності від  $j$ -го класу реципієнта (подібна методика щодо визначення класу реципієнта та встановлення відповідного коефіцієнта рекомендована для використання Національним банком України [11, 12]);

$i = \overline{1, n}$ ,  $n$  – кількість реципієнтів, яким надані грошові кошти за період.

Для визначення ймовірності неповернення наданих коштів всіх реципієнтів  $j$ -ої групи зважимо ймовірності кожного реципієнта за сумою наданих коштів:

$$p_j = \frac{1}{M_j} \sum_{j,i} M_{ji} * p_{ji} \quad (8)$$

де  $p_{ji}$  – ймовірність неповернення коштів  $i$ -го реципієнта  $j$ -го класу (групи).

Ймовірність (ризик) неповернення всіх розміщених активів небанківської фінансової установи  $A(t)$  буде визначена відповідно за наступною формулою:

$$p_A = \frac{1}{A} \sum_j M_j * p_j \quad (9)$$

де  $A$  – сума активів небанківської фінансової установи.

Виділимо з суми дебіторської заборгованості  $i$ -го реципієнта заборгованість за основною сумою  $S^1_i(t)$  (наприклад, тілом кредиту) та заборгованість за винагородою фінансовій установі  $S^2_i(t)$ .

$$S(t) = S^1(t) \cup S^2(t), S^1(t) \cap S^2(t) = \emptyset \quad (10)$$

У випадку неповернення реципієнтом основної суми та/або винагороди установи, сума неповернених коштів повинна бути перекрита сумою отриманої винагороди:

$$\sum_{i=1}^m [(1 - p_i) * S^2_i] > \sum_{i=1}^m [p_i * S_i] \quad (11)$$

або

$$\sum_{i=1}^m [(1 - p_i) * S^2_i] - \sum_{i=1}^m [p_i * S_i] > 0 \quad (12)$$

За умови, що особа, яка приймає рішення про надання кредиту, має два типи рішень

$L_{ji}$  за кожним реципієнтом (надати / не надати), а також що за рахунок частини винагороди фінансової установи здійснюється формування резерву в розмірі, необхідному для покриття збитків від неповернення коштів, ліва сторона нерівності (12) фактично означає величину середнього розміру операційного прибутку фінансової установи [10, ст. 30]:

$$NI(L_{ji}) = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m [L_{ji} * (1 - p_{ji}) * S_{ji}^2] - \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m [L_{ji} * p_{ji} * S_{ji}] \quad (13)$$

де  $NI(L_{ji})$  - середній розмір операційного прибутку фінансової установи.

$$L_{ji} = \begin{cases} 0 \\ 1 \end{cases}, j = \overline{1, n}, i = \overline{1, m} \quad (14)$$

Для визначення оптимального рішення щодо кожного з реципієнтів, тобто визначення значень вектора-функції  $L_{ji}(t)$ , необхідно розв'язати наступну оптимізаційну задачу:

$$NI(L_{ji}) = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m [L_{ji} * (1 - p_{ji}) * S_{ji}^2] - \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m [L_{ji} * p_{ji} * S_{ji}] \rightarrow \max \quad (15)$$

$$\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m [L_{ji} * S_{ji}^1] < A \quad (16)$$

$$p_{ji} = \frac{m_{ji}}{M_{ji}} * k_j \quad (17)$$

Для кредитів, за якими прийняте позитивне рішення, тобто  $L_{ji}=1$ , для  $i$ -го реципієнта потрібна виконуватись наступна нерівність [10, ст. 31]:

$$(1 - p_i) * S_i^2 - p_i * S_i > 0 \quad (18)$$

Якщо привести винагороду фінансової установи до ефективної процентної ставки  $V_i(S_i^1, S_i^2)$ , тоді:

$$S_i^2 = S_i^1 * V_i \quad (19)$$

В такому випадку для визначення необхідної суми винагороди (як ефективної процентної ставки)  $V_i$  для  $i$ -го реципієнта будемо використовувати формулу, яка відображає залежність винагороди від даного рівня ризику:

$$V_i > \frac{p_i}{1 - 2p_i} \quad (20)$$

Причому,

$$p_i < 0.5 \quad (21)$$

Це означає, що розрахункова ймовірність (ризик) неповернення кредиту не може бути більша або дорівнювати 0,5. В останньому випадку приймається негативне рішення щодо надання кредиту, тобто  $L_{ji}=0$ .

Особливої уваги потребує методика визначення оцінки розміру операційного ризику небанківської фінансової установи за допомогою операційного важелю. В загальному випадку даний показник визначається як відношення відносної зміни прибутку до відносної зміни валового доходу. Проте для фінансової установи валовим доходом будуть служити активи в момент часу  $t$ .

$$DOL(t) = \frac{RNET(t) * BEP(t)}{RNET(t) * BEP(t) - COST(t)} = \frac{\Delta NI / NI}{\Delta A(t) / A(t)} \quad (22)$$

$$NI(t) = RNET(t) * BEP(t) - COST(t) \quad (23)$$

де  $DOL(t)$  – рівень операційного важелю в періоді  $t$ ,

$NI(t)$  – операційний прибуток в періоді  $t$ ;

$BEP(t)$  – розмір загальних активів без урахування заборгованості за нарахованим доходом від розміщення коштів фінансової установи в періоді  $t$ ;

$COST(t)$  – постійні витрати установи в періоді  $t$ ;

$RNET(t)$  – чистий процентний дохід, що дорівнює різниці між сумою доходу, отриманого від розміщення активів та розміром плати за залучені кошти, за рахунок яких сформовані ці активи, виражений в процентах до розміру загальних активів.

При використанні показника операційного важелю слід мати на увазі наступну його інтерпретацію [13, ст. 314]:

- чим більше доля змінних витрат в загальних витратах установи, тим менше операційний важіль;

- підприємство з більшою величиною операційного ризику більше ризикує у випадку зменшення розміру розміщених активів;

- підприємство з меншою величиною операційного ризику отримає менше операційного прибутку у випадку збільшення розміру розміщених активів.

Виходячи з вищезазначеного фінансова установа повинна підтримувати розподіл витрат (постійні/перемінні) на тому рівні, який йому необхідний в даних ринкових умовах.

В доповнення до вищезазначених методів може бути використаний сценарний підхід та аналіз чутливості, які реалізуються при тестуванні динамічної моделі інноваційного проекту. Однією зі складових сценарного підходу є моделювання несприятливих коливань факторів, що мають вплив на рівень інноваційного ризику. Метою такого тестування є перевірка можливості системи керувати ризиками протидіяти несприятливому розвитку подій. Аналіз чутливості починають з найбільш значущих факторів. Сам аналіз включає як кількісні, так і якісні методи. Коли не може бути встановлена пряма залежність між параметрами що варіюються, слід враховувати непрямий вплив зміни значень кожного з параметрів на інші. Тому перш ніж приступити до аналізу чутливості, необхідно розробити план аналізу, визначивши по відношенню до кожного параметру що варіюється перелік дій та умов, при виконанні яких може бути досягнуто бажане значення параметру, а також наслідків, до яких може привести його зміна. Необхідно також задати граничні значення параметрів що варіюються у відповідності зі сценаріями розвитку інноваційного (венчурного) проекту з песимістичної, найбільш реальної (базової) та оптимістичної точок зору [14, с. 24].

Резерви фінансової установи формуються в залежності від очікуваних збитків, тобто наявних ризиків складових активів, та в залежності від днів прострочення за нарахованими платежами. Резерв  $R(t)$  розраховується як визначена керівництвом установи або на законодавчому рівні доля  $H$  від заборгованості за основною сумою  $S_i^2(t)$ :

$$R(t) = H * S_i^2(t) \quad (24)$$

Отже, при управлінні ризиками активів небанківських фінансових установ пропонується додержуватись наступного механізму:

- визначення економічних та якісних показників реципієнта;
- визначення рейтингу реципієнта та віднесення його до відповідного класу ризику;
- вибір проекту, якому буде надане фінансування, та розрахунок відповідної суми винагороди фінансової установи  $V_i(t)$  з заданими параметрами відповідно до класу ризику;
- визначення ризиків кожної складової активів небанківської фінансової установи;
- визначення ризиків активів небанківської фінансової установи в цілому;
- формування відповідних резервів  $R(t)$  для покриття виявлених ризиків активів;
- оптимізація руху грошових потоків за розміром і в часі для мінімізації наявних ризиків.

Визначені вище ризики активів небанківських фінансових установ дозволяють особі,

яка приймає рішення, управляти цими активами для зменшення негативних грошових потоків та відповідного збільшення позитивних потоків. Застосування обраного механізму управління активами дозволить додержувати ризик та відповідний прибуток на необхідному рівні.

## РЕЗЮМЕ

В работе проанализированы инструменты и методы выявления и оценки рисков активов небанковских финансовых учреждений при финансировании ими инновационных проектов, а также предлагаются новые методы и механизмы управления этими рисками.

## SUMMARY

Instruments and methods of non-bank financial institutions assets risks revelation and estimation while innovation projects financing are examined in the work, also new methods and mechanisms of the risks managing are proposed.

## СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Лепешкина М. Инвестиционные риски. \ Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. №4, 2002. – С. 45-50.
2. Филин С. Панкратова Ю. Прогнозирование прибыли венчурных проектов. \ Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. №2, 2001. – С. 19-31.
3. Лепешкина М. Инвестиционные риски. \ Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. №1, 2003. – С. 65-71.
4. Лукасевич И.Я. Методы анализа рисков инвестиционных проектов. \ Финансовая информатика, № 2, 2005. – С. 59-62.
5. Севастьянов П., Севастьянов Д. Извлечение максимума. \ Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. №5-6, 1998. – С. 71-75.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 "Фінансові інструменти", затверджене Наказом Міністерства фінансів України 30.11.2001р. №559, зареєстрованим в Міністерстві юстиції України 19.12.2001р. за №1050/6241.
7. Готовчиков И. Финансовые риски. \ Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. №4, 2004. – С. 23-29.
8. Вітлінський В.В., Наконечний С.І. Ризик у менеджменті. – К.: ТОВ „Бори сфен-М”, 1996. – 336с.
9. Красс М.С., Чупрынов Б.П. Математика для экономистов. – СПб.: Питер, 2004. – 464 с.
10. Новичихин С. Оценка кредитного риска. \ Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. №2, 2001. – С. 29-31.
11. Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків, затверджена Постановою Правління Національного банку України від 06.07.2000р. №279, зареєстрованою в Міністерстві юстиції України 03.08.2000р. за №474/4695.
12. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України, схвалені Постановою Правління Національного банку України 02.08.2004р. №361.
13. Савчук В.П. Практическая энциклопедия. Финансовый менеджмент. – К.: Издательский дом «Максимум», 2005. – 884 с.
14. Филин С. Панкратова Ю. Прогнозирование прибыли венчурных проектов. \ Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. №3, 2001. – С. 15-25.

*Надійшла до редакції 16.10.2007 року*

УДК 339.3.65

**ОСОБЛИВОСТІ ВНУТРІШНІХ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ДЕРЖАВИ***Гріценко Х.В.*, аспірант Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України**Актуальність дослідження та постановка проблеми.**

Ризик є характерною складовою фінансової діяльності, фінансовий ризик є об'єктивним явищем у функціонуванні як окремого підприємства, так і держави в цілому.

Він присутній у кожному фінансовому рішенні, пов'язаному як і з доходами, так і з витратами, незалежно від того, чи розуміє вище керівництво ступінь впливу фінансових ризиків на господарську діяльність чи ні. Останні політичні та економічні кризи, які переживає Україна викликають занепокоєння та загрожують Україні втрачанням своїх позицій не тільки як суверенної держави, а й існуванню України як держави.

**Мета статті.** На жаль, вітчизняні та іноземні вчені приділяють більшу увагу управлінню фінансовими ризиками на рівні підприємства. Метою статті є аналіз існуючих фінансових ризиків та визначення внутрішніх фінансових ризиків, які складають фінансову загрозу для держави.

**Завдання.** Головним завданням статті є визначення та окреслення основних внутрішніх фінансових ризиків, за допомогою управління якими Україна зможе покращити не тільки свій індекс конкурентоспроможності у світі, а й імідж країни на світовій політичній арені.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.**

Дослідження фінансових ризиків набуло особливої актуальності з розвитком глобалізаційних процесів, що знайшло відображення в працях вітчизняних та зарубіжних економістів. Різні аспекти формування та управління фінансовими ризиками висвітлювали такі зарубіжні учені, як Арутюнов Ю., Балабанов І., Бжезинский З., Миронов М., Редхед К., Юджин Ф., Кіреєва Є. та ін.

Серед українських економістів відзначимо доробок Федосова В., Білорус О., Бураковського І., Вергуна В., Клапківа М., Кредісова А., Лисицина Є., Молостовцевої В., Рогача О., Рум'янцева О., Сіденка В. та інші. Однак проблематика формування, визначення та управління фінансовими ризиками на рівні національного господарства не отримала належного розгляду.

**Виклад основного матеріалу дослідження.**

Перш ніж навести перелік базових фінансових ризиків відмітимо, що по-перше, внутрішні фінансові ризики держави проявляються у сфері економічної діяльності держави, прямо пов'язані із формуванням державних доходів і видатків; по-друге, фінансові ризики держави є об'єктивним явищем, вони супроводжують практично всі види фінансових операцій і всі напрямки фінансової діяльності держави. Ризик властивий кожному фінансовому рішенню, яке пов'язане не тільки з доходами, а й із видатками, незалежно від того, чи розуміє ризикованість прийняття того чи іншого рішення вище керівництво; по-третє, необхідно розуміти об'єктивність появи фінансового ризику, найчастіше поява фінансового ризику не враховується чи не вірно трактується багатьма керівниками; по-четверте, у багатьох випадках, під час виникнення фінансового ризику з'являється декілька варіантів уникнення того чи іншого ризику. Тобто, рішення щодо фінансового ризику приймається в умовах вибору, що саме по собі

є ризикованою ситуацією. В цій своїй характеристиці фінансовий ризик проявляється по-перше, як на стадії вибору (прийнятті) рішення, так і на стадії його реалізації як дії в умовах вибору, а по-друге, фінансовий ризик може виступати не як відображення ризикованої ситуації (в умовах ризику або невизначеності), а як конкретна діяльність суб'єкта, який приймає рішення направлене на практичний вихід із ситуації у умовах невизначеного вибору; по-п'яте, фінансовий ризик припускає необхідність вибору альтернативної дії. Іншими словами, за будь-яких обставин та видах внутрішніх фінансових ризиків існує, дві альтернативи вибору – прийняти ризик або відмовитись від нього. На справді, існує на багато більше варіантів виходу із кризової ситуації; по-шосте, кожний фінансовий ризик має розглядатися по відношенню до конкретної мети. Якщо на рівні підприємства фінансовий менеджер, приймаючи рішення у ризикованій ситуації керуватиметься бажанням отримати прибуток від фінансової операції, то на рівні держави, першочерговою метою має бути забезпечення стабільного економічного розвитку; по-сьоме, не зважаючи на об'єктивну природу фінансового ризику, рішення щодо вибору механізмів управління внутрішніми фінансовими ризиками є суб'єктивним, оскільки, присутня деяка нерівномірність оцінки самого фінансового ризику, яка вимірюється достовірністю та повнотою інформації, професійною кваліфікацією та досвідом роботи керівника, який приймає рішення стосовно фінансового ризику.

Крім того, внутрішні фінансові ризики мають бути оцінені а) за характером прояву у часі, тобто, фінансові ризики мають бути розподілені на ті, які мають постійний характер і на ті, які мають випадковий або разовий характер; б) за рівнем можливих фінансових втрат, а саме: фінансовий ризик, який не матиме суттєвих фінансових наслідків для країни, в той час як для впровадження та розробки концепції управління необхідно залучати великі кошти; фінансовий ризик який матиме критичний характер, тобто для нейтралізації якого необхідно розробляти концепцію управління даним ризиком; і останній, фінансовий ризик який матиме катастрофічні наслідки для економіки країни, концепція управління яким має бути обов'язково розроблена на державному рівні із залученням висококваліфікованих спеціалістів, які мають досвід роботи з управління фінансовими ризиками.

Автор погоджується із думкою М.С. Клапкова, що “фінансові ризики, незалежно від їх конкретного походження і характеру ризикогенного середовища, є безпосереднім наслідком фінансових відносин”[1]. Але оскільки, питання управління фінансовими ризиками, у більшості випадків, розглядається тільки з погляду процесу управління підприємством - автор, проаналізував найбільш поширені види та класифікації фінансових ризиків, які використовуються у фінансовому менеджменті, з позиції можливості використання запропонованої класифікації, як одного із методів покращення рівня конкурентоспроможності держави, як суб'єкта міжнародних економічних відносин.

При розгляді внутрішніх фінансових ризиків, які впливають на ефективність державного управління та з огляду на сучасний стан економіки України, автор пропонує розглянути базові фінансові ризики, які є найактуальнішими та мають суттєвий вплив на сучасну економіку країни. На основі проведеного аналізу, було виділено наступний перелік базових внутрішніх фінансових ризиків: інфляційний ризик, дефляційний ризик, валютний ризик, кредитний ризик, біржовий ризик, ризик банкрутства, інноваційний ризик, спекулятивний ризик, політичний фінансовий ризик, відсутність стратегії розвитку країни на найближчі роки, соціальний ризик.

За твердженням А.А. Суєтіна всього у світі нараховується більш ніж 40 різних критеріїв ризиків і більше 220 видів ризиків[2]. Зазначимо, що на формування класифікації фінансових ризиків впливають багато чинників, серед яких можуть: політична ситуація в країні, рівень економічного розвитку, стан законодавства, рівень



корупції та інші.

До одних з найбільш небезпечних та актуальних внутрішніх фінансових ризиків можна віднести політичний ризик. І.Т.Балабанов наводить наступне визначення політичного ризику “політичні ризики пов'язані з політичною ситуацією в країні та діяльністю держави. Політичні ризики виникають при порушенні умов виробничо-торгівельного процесу по причинах, безпосередньо не залежних від об'єкта господарювання”[3]. З огляду на політичні кризи, які супроводжують Україну на протязі останніх кількох років, політичний ризик набуває особливої ваги. В першу чергу, потенційні іноземні інвестори бояться вкладати кошти у вітчизняні підприємства. З огляду на практику зміни курсу розвитку країни, недосконале вітчизняне законодавство та постійні конфлікти серед політиків, кожний з яких має власне бачення подальшого України, що призводить до додаткових витрат з державного бюджету.

Іншим внутрішнім фінансовим ризиком виступає - відсутність національної стратегії розвитку країни на 20-25 років. Автор, погоджується із твердженням О.Г. Білоруса, що “Незалежна Україна вкрай потребує і давно повинна була мати власну, прийняту Парламентом і народом Національну стратегію розвитку на першу чверть нового XXI століття”[4], перше десятиліття XXI століття вже майже сплило, а Україна й досі не має чіткої стратегії розвитку не тільки на 25 років, а й на 5–10 років. Питанню розроблення Національної стратегії розвитку України приділяють багато уваги як науковці, так і політики. На жаль з роками це питання набуло не тільки більшої актуальності, а й нової форми - форми фінансового ризику держави.

Автор, підтримує думку З. Бжезинського “...з процесом формування і реалізації української національної ідеї сьогодні пов'язані проблеми існування самої незалежної української нації і подальшого розвитку суверенної української держави”[5] оскільки, наявність національної ідеї має безпосередній вплив на формування стратегії розвитку держави.

З погляду фінансів, даний ризик призводить до розпорошеності у поглядах подальшого економічного розвитку держави, що спричиняє додаткові видатки з бюджету (на розвиток стратегії) та погіршення міжнародного іміджу України.

Інфляційні процеси тією чи іншою мірою властиві більшості економічних систем. Але, на Україні питання інфляції з кожним роком набуває все більшої актуальності. У літературі надається наступне визначення інфляційного ризику: “Інфляційний ризик – це ризик того, що при зростанні інфляції отримані грошові надходження знецінюються з точки зору реальної купівельної спроможності більш швидкими темпами, ніж зростають”[6]. Автором, пропонується звернути увагу на інфляційний ризик, як на ризик який виникає в наслідок неефективного державного управління і планування. Наприклад, прогнозований рівень інфляції значно менший за реальну інфляцію.

Інфляційний ризик, що може стати причиною виникнення ризику банкрутства. За час незалежності, багато державних підприємств було визнано банкрутами, частину з них було навмисно доведено до критичного фінансового стану з метою придбання їх у майбутньому за низькою ціною. При продажі подібних державних підприємств держава втрачає чи малі кошти, що у свою чергу призводить до зменшення наповнюваності бюджету. Ризик банкрутства у свою чергу тісно пов'язаний із спекулятивним ризиком. Спекулятивний ризик загалом характеризують як ризик, який приймає на себе підприємець з метою отримання додаткового прибутку у майбутньому. На державному рівні, на початковому етапі управління фінансовими ризиками - спекулятивний ризик має бути повністю виключений. Валютний ризик розглядається як можливість втрати частини прибутку в наслідок валютних коливань. К.Редхед валютний ризик поділив на: операційний валютний ризик, трансляційний валютний ризик, економічний валютний

ризик та приховані ризики. Вивчивши та проаналізувавши всі вищеперераховані види валютні ризики, автором було розглянуто валютний ризик з погляду неофіційної доларизації економіки, що свідчить про недовіру громадян до національної валюти і до монетарної політики уряду. Даний валютний ризик становить серйозну загрозу для фінансової безпеки України. За різними оцінками поза банками в Україні перебуває близько 14-20 млрд. доларів США, що є умовою функціонування і розвитку тіньової економіки [7].

Станом на 1 липня 2007 року міжнародні валютні резерви Національного Банку України склали 25,9 млрд. у доларах США [8]. У порівнянні з іншими країнами світу це не великий валютний запас. Але, український валютний ринок дуже чутливий до будь-яких валютних коливань (а особливо долару США) на світових ринках. При формуванні бюджету на наступний рік враховується прогнозний курс долару. У більшості випадків, експортери та імпортери, здійснюють зовнішньоекономічні операції у доларах США.

Вітчизняні науковці розглядаючи питання про доларизацію економіки звертають увагу на те, що це свідчить про невпевненість власників валюти у стабільності фінансової системи України та про недовіру фізичних та юридичних осіб до банківської системи країни.

Так, М.І. Карлін пропонує приймати не щорічні бюджети, а п'ятирічні бюджети, на його думку це стало б гарантією незмінності бюджетної політики в середньостроковій перспективі. На думку автора, прийняття бюджету на п'ять років, не доцільно. Оскільки, по-перше, відповідно до чинного Бюджетного кодексу України до державного бюджету можна вносити зміни, по-друге, враховуючи щорічні зміни урядів, кожний з яких має власну концепцію розвитку країни, а по-третє, прийняття бюджету щорічно, дозволить більш ефективно управляти фінансовими ризиками, валютним у тому числі.

На мікрорівні біржовий ризик представляє собою ризик втрат від біржових угод. В Україні біржовий ризик можна визначити як ризик фінансових втрат від недостатнього розвитку бірж. Тобто, отримати збитки на українській біржі, майже не можливо оскільки, вони частково функціонують. В той час як українські підприємства поступово намагаються виходити на міжнародні біржі, наприклад ІРО. Вже сьогодні можна казати про те, що розвиток українських бірж на багато відстає від розвитку великих вітчизняних компаній, які намагаються долучатися до світових методів управління компанією.

Залучення коштів у вітчизняну економіку може мати форму як іноземних інвестицій, так і форму іноземних кредитів. Особливу увагу слід приділити кредитному ризику. У банківській сфері кредитний ризик визначають, як ризик невиконання боржником основного кредиту та відсотків по ньому. При визначенні ступеню впливу кредитного ризику на розвиток економіки автор, акцентував увагу на можливість негативного впливу іноземних кредитів, які беруться під гарантії держави. По-перше, виникає ризик несплати підприємством кредиту у результаті погіршення фінансових показників або банкрутства, що у свою чергу призведе до збільшення бюджетних видатків на погашення кредиту. По-друге, що стосується кредитів, які залучаються безпосередньо державою, то тут необхідна зважена політика. Нарощування кредитного боргу держави може призвести до фінансової кризи. Зовнішні кредити мають залучатися тільки у надзвичайних випадках.

Автор, пропонує розглянути, як один із видів внутрішніх фінансових ризиків, соціальний ризик. Соціальний ризик проявляється у швидкому зростанні соціальних видатків держави при повільному зростанні ВВП, високих темпах росту інфляції та низьких темпах розвитку економіки. Активувати соціальний ризик може не тільки повільне зростання економіки, а й погіршення політичного клімату в середині країни. На

думку автора, соціальний ризик в Україні є результатом саме політичного ризику.

Одним з найбільш актуальних для вітчизняної економіки є інноваційний ризик. Взагалі інноваційний ризик асоціюється із ризиком втрати коштів, які були вкладені у розробку нововведення, у разі відсутності попиту на нововведення. В Україні можна констатувати майже повну відсутність інноваційних досліджень, що вже саме по собі є ризиком розвитку. Визначення даного ризику, з урахуванням особливостей сучасних особливостей, пропонується у такій редакції: "Ризик недостатнього використання наукового потенціалу країни". У майбутньому, внаслідок впровадження сучасних інноваційних досліджень, даний вид ризику має змінити свою форму.

Більшість з перерахованих видів фінансових ризиків можна знайти у сучасній літературі з фінансового менеджменту, але автор, спробував розглянути їх з погляду впливу даних ризиків на подальший розвиток України. Зауважимо, що вищенаведений перелік фінансових ризиків не є повним оскільки, фінансові ризики були узагальнені, виходячи із стану економіки і актуальності того чи іншого фінансового ризику.

Проведений аналіз внутрішніх фінансових ризиків, дозволяє зробити наступні висновки:

По-перше, ризик категорія складна, під падає під дію як зовнішніх, так і внутрішніх чинників та змінюється в часі;

По-друге, перелік ризиків та їх класифікація може кардинально змінитись, наприклад, після прийняття стратегії розвитку України на найближчі двадцять років;

По-третє, всі внутрішні фінансові ризики, які були перераховані у статті, взаємопов'язані, можуть впливати один на одного. Слід зауважити, що у більшості випадків, вплив матиме негативні наслідки для економіки країни.

## РЕЗЮМЕ

На основании проведенного анализа определен состав внутренних финансовых рисков на макроуровне. Предложено определение внутреннего финансового риска. Рассмотрено степень влияния финансовых рисков на развитие отечественной экономики.

## SUMMARY

On the basis of the conducted analysis certainly composition of internal financial risks on a macro level. Determination of internal financial risk is offered. The degree of influencing of financial risks is considered on development of domestic economy.

## СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. М.С.Клапків Страхування фінансових ризиків. Т., 2004. – 76 с.
2. А.А.Суэтин Международный финансовый рынок: Учебное пособие. М., 2004. – 157 с.
3. И.Т.Балабанов Риск-менеджмент М., - 1996. – 24 с.
4. О.Г.Белорус, Е.Лисицын, В.Молостовцева Экономическая система глобализации: Монография, К., - 2003 – 240 с.
5. З.Бжезинский великая шахматная доска. Господство Америки и его геостратегические императивы. М., 1999.
6. Ю.А.Арутюнов Финансовый менеджмент: Учебное пособие, 2007. – 71 с.// [http://www.bizbook.ru/listing.php?book\\_id=26296&page\\_num=71](http://www.bizbook.ru/listing.php?book_id=26296&page_num=71)
7. М.І. Карлін Державні фінанси України: Начальний посібник. К.; «Знання», 2008р. - С. 323
8. [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)

*Надійшла до редакції 16.11.2007 року*

## П Р А В О

УДК 346.12:711.4:334.722

### СПІВВІДНОШЕННЯ ІНТЕРЕСІВ МІСТА ТА ОКРЕМИХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ПОШУК РАЦІОНАЛЬНИХ ШЛЯХІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БАЛАНСУ

*Джабраїлов Р.А.*, старший науковий співробітник ІЕПД НАН України, кандидат юридичних наук

На сьогодні особливо гострим є питання збалансування публічних та приватних інтересів на території міста, що означає забезпечення рівномірного задоволення потреб територіальної громади та суб'єктів господарювання. Представляється, що досягти цього можливо шляхом застосування комплексного підходу, а саме господарського, оскільки найбільш тісні взаємовідносини між територіальною громадою міста та суб'єктами господарювання виникають під час спільного вирішення питань господарського характеру. Природно, що беручи участь у господарських відносинах територіальна громада у особі органів місцевого самоврядування та суб'єкти господарювання переслідують різну кінцеву мету, зокрема, для перших суттєвим є задоволення потреб мешканців міста, створення умов для розвитку комунального сектору економіки та сприяння організації діяльності суб'єктів господарювання інших форм власності, а для других – отримання прибутку від господарської діяльності, яку вони здійснюють на території міста. При цьому не завжди методи та способи здійснення господарської діяльності відповідають інтересам міста. У зв'язку з цим на даний час актуалізується питання забезпечення гармонійного розвитку міського господарського комплексу шляхом збалансування публічних та приватних інтересів його учасників.

В цілому питанням правового забезпечення єдності публічних і приватних інтересів учасників міських господарських відносин у вирішенні проблем соціально-економічного розвитку приділялась значна увага у дослідженнях В.К. Мамутова, В.Д. Волкова, В.А. Устименка, К.І. Апанасенко тощо. Проте недостатньо вивченими і такими, що вимагають подальшого наукового аналізу, є питання пошуку раціональних шляхів забезпечення балансу публічних та приватних інтересів у місті.

**Метою дослідження** є визначення через призму науки господарського права шляхів збалансування публічних та приватних інтересів учасників господарських відносин на території міста.

Для досягнення поставленої мети були вирішені наступні *завдання*:

проаналізовано існуючі наукові розробки і стан чинного законодавства в контексті досліджуваної тематики;

розроблено відповідні пропозиції щодо подальшого вдосконалення правового регулювання відносини у сферах міського благоустрою та житлової забудови у місті.

На сьогодні окремі дослідники акцентують увагу на тому, що основою взаємодії органів місцевого самоврядування, держави і підприємств повинна стати територіально-галузева програма соціально-економічного розвитку територіальної громади. У рамках програмно-прогнозних документів міські ради визначають основні напрями їх взаємодії, співпраці з суб'єктами господарювання міського господарського комплексу, визначають сфери взаємних інтересів міста і комерційних структур. У зв'язку з цим виділяють наступні складові механізми впливу органів місцевого самоврядування на розвиток міського господарства: 1) адміністративна; 2) податкова; 3) кредитно-інвестиційна; 4) презентаційна (рекламна); 5) безпосереднє виконання суб'єктами господарювання програмних документів міського розвитку; 6) правове регулювання (акти органів місцевого самоврядування); 7) містообслуговуюча інституційна складова міської інфраструктури; 8) права на природні ресурси [1, с. 17-18].

В цілому вищенаведені напрямки можна визнати певним орієнтиром для органів місцевого самоврядування під час організації господарської діяльності на території міста. Проте не применшуючи роль та значення програмно-прогнозних документів у розвитку міських господарських відносин, слід зазначити, що відсутність відповідних важелів, передусім правових, впливу на суб'єктів господарювання зводиться до положення вказаних документів лише до красивих декларацій. На даний час повноваження органів місцевого самоврядування у сфері господарювання визначено положеннями Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997 р., Господарським кодексом України від 16.01.2003 р. та іншими нормативно-правовими актами України. В той же час існуючі недоліки та протиріччя у чинному законодавстві України не дають можливості органам місцевого самоврядування впливати належним чином на дії суб'єктів господарювання, які порушують публічні інтереси територіальної громади.

Зокрема, сфера благоустрою населених пунктів має важливе значення для забезпечення нормального функціонування міста та вимагає від суб'єктів господарювання дбайливого відношення під час користування відповідними об'єктами. В цілому від рівня благоустрою міста залежить його комерційна привабливість, так би мовити, «імідж міста» як учасника відносин господарювання та території для потенційних інвестицій. Відповідно до Закону України «Про благоустрій населених пунктів» від 06.09.2005 р. до повноважень органів місцевого самоврядування віднесено, зокрема: затвердження місцевих програм та заходів благоустрою населених пунктів, забезпечення їх виконання; затвердження правил благоустрою територій населених пунктів; визначення місць стоянок транспортних засобів на об'єктах благоустрою населених пунктів; надання дозволу на розміщення на території об'єктів благоустрою будівель і споруд соціально-культурного, побутового, торговельного та іншого призначення, визначення обсягів пайової участі їх власників в утриманні об'єктів благоустрою (ст. 10) [2].

Фінансування заходів з благоустрою населених пунктів, утримання та ремонт об'єктів благоустрою здійснюється за рахунок коштів їх власників або користувачів, якщо це передбачено умовами відповідних договорів, а також за рахунок пайових внесків власників будівель і споруд, розміщених на території об'єкта благоустрою, інших передбачених законом джерел фінансування. Крім того, фінансування заходів з благоустрою населених пунктів може здійснюватися за рахунок коштів державного бюджету, місцевих бюджетів, коштів підприємств, установ, організацій, добровільних внесків юридичних осіб та громадян, інших джерел, передбачених законом.

Згідно з ч. 3 ст. 42 Закону України «Про благоустрій населених пунктів» у разі порушення законодавства у сфері благоустрою населених пунктів винні особи притягуються до відповідальності, передбаченої законом, що не звільняє їх від обов'язку відшкодування шкоди, завданої внаслідок порушення вимог цього законодавства. Проте практика правозастосування свідчить про те, що на даний момент існують чималі проблеми саме з притягненням винних осіб до відповідальності.

Звісно, що згідно зі ст. 152 Кодексу України про адміністративні правопорушення передбачено адміністративну відповідальність у вигляді попередження або штрафу за порушення правил благоустрою, а також недодержання правил щодо забезпечення чистоти і порядку в містах та інших населених пунктах [3]. Проте встановити особу правопорушника дуже важко, оскільки скоєння такого проступку та його розкриття мають свої особливості. Зокрема, це стосується, так званих, «відривних» та інших інформаційних оголошень, які розклеюються на зовнішніх поверхнях будинків, споруд, на елементах вуличного обладнання та в цілому засмічують місто, негативно впливаючи на зовнішній вид, зокрема вулиць. Крім того, застосування у цьому випадку адміністративних заходів не завжди дають бажаний результат, оскільки у більшості своїй такі правопорушення мають господарський характер.

Значна частина таких оголошень розміщується суб'єктами господарювання – фізичними особами-підприємцями та юридичними особами – без дозволу органів місцевого самоврядування у порушення правил благоустрою міста. При цьому оголошення розміщуються на будинках та спорудах, які перебувають у різних формах власності, а тому у цьому разі, за відсутності особи правопорушника, який безпосередньо наклеював оголошення комерційного характеру на користь того чи іншого суб'єкта господарювання, до адміністративної відповідальності можуть бути притягнуті посадові особи підприємств, установ, організацій, які зобов'язані утримувати в належному стані території, надані їм в установленому законом порядку, а також забезпечувати чистоту об'єктів благоустрою (їх частин) (ч. 2 ст. 18 Закону України «Про благоустрій населених пунктів»). Проте за такого підходу не враховується те, що до відповідальності притягують, умовно кажучи, невинну особу (хоча вона і зобов'язана утримувати об'єкт у чистоті), а той хто або заради кого це правопорушення було здійснене залишається непокараним.

У цьому випадку необхідно застосувати механізм господарської відповідальності, притягнувши до неї тих суб'єктів господарювання, у чиїх інтересах було розміщено це оголошення. Зокрема, це легко вбачається з тексту такого оголошення, де вказується фірмове найменування суб'єкта господарської діяльності; які саме товари, роботи, послуги пропонуються, а також юридична адреса цього суб'єкта. У цьому випадку вказаний суб'єкт господарювання повинен буде згідно з чинним законодавством України відшкодувати завдану шкоду власнику будівлі (зокрема, територіальній громаді) або особі, в оперативному управлінні чи господарському віданні якої перебуває ця будівля (комунальне підприємство). Зокрема, оголошення, які наклеєні та ще неодноразово один поверх одного, дуже важко відокремити від будівлі, а це зазвичай стіни, а тому спричиняє відповідне пошкодження, усунення якого потребує певних витрат з боку власників (зокрема, територіальної громади) або балансоутримувачів на відновлення первинного стану.

Звісно, що може виникнути питання про те, а як же підстави відповідальності: 1) наявність правопорушення; 2) наявність шкоди; 3) причинно-наслідковий зв'язок; 4) вина. У цьому випадку треба звернути увагу на те, що у наявності є усі підстави господарської відповідальності суб'єкта господарювання, а саме:

шкоду завдано об'єкту благоустрою діями суб'єкта господарювання, що виявилися у безпосередніх діях уповноважених осіб цього суб'єкта або осіб, найманих для здійснення діяльності щодо розклеювання оголошень, порушуючи тим самим чинне законодавство України;

особливістю господарської відповідальності є те, що вина суб'єкта господарювання презюмується і саме він має довести свою непричетність до господарського правопорушення та як наслідок відсутність його вини [4, с. 883-884]. Зокрема, ч. 2 ст. 218 Господарського кодексу України відзначає, що учасник господарських відносин відповідає за невиконання або неналежне виконання господарського зобов'язання чи порушення правил здійснення господарської діяльності, *якщо не доведе*, що ним вжито усіх залежних від нього заходів для недопущення господарського правопорушення [5].

Крім того, розклеювання таких інформаційних оголошень у не відведених для цього місцях можна кваліфікувати як порушення законодавства про рекламу. Інформація, яка міститься у оголошенні, відповідає усім ознакам реклами згідно Закону України «Про рекламу» від 03.07.1996 р., а саме: це інформація про особу чи товар, розповсюджена в будь-якій формі та в будь-який спосіб і призначена сформулювати або підтримати обізнаність споживачів реклами та їх інтерес щодо таких особи чи товару (абз. 9 ст. 1) [6]. При цьому розміщення зовнішньої реклами у населених пунктах провадиться на підставі дозволів, що надаються виконавчими органами сільських, селищних, міських рад, та в порядку, встановленому цими органами на підставі типових правил, що затверджуються Кабінетом Міністрів України.

Відповідно до ст. 27 Закону України «Про рекламу» особи, винні у порушенні законодавства про рекламу, несуть дисциплінарну, цивільно-правову, адміністративну та кримінальну відповідальність відповідно до закону. В той же час наведений Закон не передбачає господарської відповідальності суб'єктів господарювання за порушення порядку розміщення реклами у місті, хоча вказане правопорушення має, перш за все, господарську природу.

Впровадження у практику правозастосування господарської відповідальності за несанкціоноване розміщення реклами сприятиме з одного боку зменшенню кількості правопорушень у цій сфері, впорядкуванню в цілому відносин у інформаційно-рекламній сфері господарювання, належному утриманню об'єктів благоустрою міста, що сформує інвестиційно привабливий «імідж» міста, а з іншого – збільшенню надходжень до місцевих бюджетів за рахунок зменшення кількості «тіньової» реклами та активізації договірних засад розміщення реклами у місті.

Саме на вирішення вищенаведених завдань спрямована діяльність органів місцевого самоврядування міст України, що виявляється у створенні фактичних та юридичних передумов для організації рекламної діяльності у межах міста та здійснення контролю за дотриманням правил благоустрою. Зокрема, координація заходів щодо впорядкування рекламної діяльності в галузі реклами та впровадження системного підходу до формування високоякісного зовнішнього дизайну, діяльності міських структур з питань реклами; забезпечення реалізації міських програм щодо поліпшення зовнішнього вигляду міста елементами зовнішнього благоустрою визнано основними завданнями Головного управління з питань реклами виконавчого органу Київради (Київської міської державної адміністрації) (далі – Головне управління) [7]. У п. 5.6 рішення Київської міської ради про створення Головного управління від 28.09.2006 р. зазначено, що відповідно до покладених на нього завдань Головне управління розробляє та подає на затвердження в установленому порядку *економічно обґрунтовані*

*диференційовані тарифи оплати* за тимчасове використання місць для розташування рекламних засобів, які перебувають у комунальній власності територіальної громади м. Києва, його районів, або повноваження щодо розпорядження якими здійснюють органи місцевого самоврядування м. Києва, в тому числі оплати за послуги з розміщення реклами на транспорті комунальної власності м. Києва.

Отже, реклама, як і діяльність з розміщення реклами, має платний характер, а тому встановлення нових та посилення вже існуючих господарських санкцій дозволить підвищити, так би мовити, рівень «презентабельності» міста, очистити його від «стихійної» реклами та спонукатиме суб'єктів господарювання до укладення господарських договорів щодо розміщення реклами у межах міста.

Як можна побачити, питання благоустрою потребують правового регулювання не тільки на загальнодержавному, але і на локальному рівні з метою забезпечення комплексного підходу до вирішення назрілих у містах проблем. Зокрема, у м. Донецьку рішенням Донецької міської ради від 09.02.2005 р. затверджені Правила благоустрою, санітарного утримання територій, забезпечення чистоти та порядку [8], якими, зокрема, заборонено розклеювати афіші, оголошення на павільйонах, стінах будівель, стовпах, деревах і інших предметах, не призначених для цих цілей (п. 24). Враховуючи те, що вулично-дорожня мережа є елементом благоустрою міста, органи місцевого самоврядування уповноважені відповідно до п. 11 ст. 10 Закону України «Про благоустрій населених пунктів» визначати місця стоянок транспортних засобів на об'єктах благоустрою. Володільці транспортних засобів несуть встановлену чинним законодавством України відповідальність за порушення правил благоустрою. Зокрема, у м. Одесі введено стягнення штрафу у разі порушення порядку паркування автотранспортних засобів [9, с. 4], проте навряд чи можна погодитися з таким заходом, оскільки встановлення адміністративних штрафів не віднесено до компетенції органів місцевого самоврядування.

Слід зазначити, що взаємодія органів місцевого самоврядування та суб'єктів господарювання не обмежується виключно сферою благоустрою. Органічне поєднання публічних та приватних інтересів можна побачити в таких сферах міського господарського комплексу, як концесія та оренда комунального майна, приватизація об'єктів комунальної власності, дольова участь у утриманні об'єктів міської соціальної інфраструктури, господарське використання міських земельних ресурсів тощо. Серед наведених сфер дуже важливого значення набуває галузь житлової забудови у містах, що обумовлене з одного боку наявністю значної кількості застарілого житлового фонду, що потребує технічної модернізації, а з іншого – активними процесами міграції населення з території депресивних міст на територію економічно стабільних міст. Природно, що за таких умов забезпечити усіх мешканців житлом представляється проблематичним, що обумовлює залучення приватних інвестицій у сферу міського господарства.

Для цього на сьогодні існують усі передумови, у тому числі економічні та правові. Зокрема, прийнято цілу низку нормативних актів як за часів СРСР, так і суверенної України, які в цілому вирішують питання забезпечення людини житлом, насамперед, Житловий кодекс Української РСР від 30.06.1983 р., Закони України «Про житловий фонд соціального призначення» від 12.01.2006 р., «Про комплексну реконструкцію кварталів (мікрорайонів) застарілого житлового фонду» від 22.12.2006 р., Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку формування фондів житла для тимчасового проживання та Порядку надання і користування житловими приміщеннями з фондів житла для тимчасового проживання» від



31.03.2004 р. тощо. Звичайно правова база у цій сфері не є достатньо розгалуженою та змістовно уніфікованою, що обумовлює необхідність активізації правотворення у напрямку створення належних правових умов для участі територіальної громади та суб'єктів господарювання у відносинах житлового будівництва.

На сьогодні у вирішенні проблеми забезпеченості мешканців міста житлом активну участь беруть банківські установи як особливі учасники господарських відносин. Із прийняттям Закону України «Про іпотеку» від 05.06.2003 р. банки та інші суб'єкти господарювання отримали реальну можливість укладення іпотечних договорів, які забезпечують виконання зобов'язань за основним договором [10]. При цьому предметом іпотеки можуть виступати жилі приміщення, що були придбані громадянином за рахунок кредиту (позики) банку, повернення якого забезпечене іпотекою відповідного жилого приміщення. За умов відсутності у місцевих бюджетах необхідних коштів на реалізацію міських житлових програм, іпотечний кредит стає важливим інструментом вирішення проблеми забезпеченості мешканців міста житлом.

В той же час участь мешканців у відносинах іпотечного кредитування є ризикованим заходом, оскільки чинним законодавством України передбачено можливість виселення їх з займаних житлових приміщень у разі невиконання зобов'язань за кредитним договором, забезпеченим іпотекою. При цьому невиконання зобов'язань може бути обумовлене нестабільністю соціально-економічної ситуації у державі, що не може не вплинути на платоспроможність населення, змінами з боку банку умов кредитного договору у частині відсоткових ставок, що унеможливорює своєчасне виконання боргових зобов'язань тощо. Вказані та інші фактори законодавець не враховує, вважаючи, що громадянин самостійно вступає у кредитні правовідносини та зобов'язується нести відповідальність за невиконання умов договору. Громадянам, які втратили житло унаслідок звернення на нього стягнення як вид іпотечного забезпечення за умовами кредитного договору, згідно з чинним законодавством України надаються жилі приміщення з фондів житла для тимчасового проживання.

Відповідно до п. 4 Порядку формування фондів житла для тимчасового проживання, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 31.03.2004 р., фонди житла для тимчасового проживання формуються виконавчими органами сільських, селищних, міських рад, Київською і Севастопольською міськдержадміністраціями [11]. При цьому джерелами фінансування формування таких фондів визначено: кошти місцевих бюджетів; добровільні внески юридичних і фізичних осіб; інші джерела. Проте практика правозастосування свідчить про те, що на сьогодні майже у жодному місті України не створено фондів житла для тимчасового проживання через відсутність необхідних коштів у місцевих бюджетах, оскільки саме на них лежить тягар фінансування діяльності щодо формування таких фондів. Проте відсутність коштів у місцевих бюджетах на формування фондів житла для тимчасового проживання та фактична відсутність жилих приміщень з цих фондів не є підставою для припинення виселення громадянина з жилого приміщення, яке є предметом іпотеки (ч. 4 ст. 109 Житлового кодексу УРСР [12]). Отже, можна стверджувати, що законодавець створив передумови для дестабілізації соціально-економічної ситуації у місті, посилення соціальної напруги тощо.

Вирішити вищевказану проблему можливо шляхом внесення відповідних змін до Житлового кодексу України, Закону України «Про іпотеку», які мають передбачати або виключення норми про виселення громадян з жилих приміщень, що були придбані за рахунок кредиту (позики) банку, повернення якого забезпечене іпотекою відповідного жилого приміщення, або встановлення обов'язку банків перераховувати до міського

бюджету певний відсоток від операцій іпотечного кредитування, стороною яких виступає мешканець міста. Останнє можна пояснити тим, що банк, здійснюючи свою діяльність на території міста, використовує для своєї діяльності міські, перш за все, фінансові ресурси, зокрема мешканців міста та у більшості випадків припускає можливість непогашення іпотечного кредиту, тим самим не відсторонює від кредитного ресурсу неплатоспроможних громадян, знаючи про законодавчу можливість виселення громадянина у разі невиконання договірних зобов'язань. Отже, якщо громадянин протягом певного періоду часу своєчасно сплачував проценти за іпотечним кредитом, а потім в силу скрутного фінансового стану не може продовжувати виплачувати проценти за кредитом, банк користується своїм правом іпотекодержателя на звернення стягнення на жиле приміщення та виселяє громадянина. У підсумку банк залишається з певною сумою коштів, виплачених за кредитом, та з жилим приміщенням, а мешканець з нічим. Тому у світлі вищевикладеного доцільним та економічно виправданим було б законодавче забезпечення необхідності створення у межах міського бюджету цільового фонду, джерелами наповнення якого були б кошти сплачувані банківськими установами у вигляді відсотків від операцій іпотечного кредитування за участю мешканців міста. Така законодавча новела створить передумови для забезпечення, з одного боку, більш ретельного відношення банків до відбору майбутніх контрагентів за договорами іпотечного кредитування, а з іншого – фінансових надходжень до міських бюджетів для формування фондів житла для тимчасового проживання.

Таким чином, підсумовуючи усе вищенаведене можна дійти наступних *висновків*: питання збалансування публічних та приватних інтересів учасників господарських відносин на території міста потребує застосування до його вирішення комплексного економіко-правового підходу, що є можливим у межах науки господарського права;

поєднання публічних та приватних інтересів можна побачити в різних сферах міського господарського комплексу, проте подальшого вдосконалення правового регулювання через призму науки господарського права потребують відносини у сферах міського благоустрою та житлової забудови у місті;

на сьогодні найбільш поширеним правопорушенням у сфері благоустрою є розклеювання інформаційних оголошень у не відведених для цього місцях, яке можна кваліфікувати як порушення законодавства про рекламу. Чинне законодавство України передбачає лише дисциплінарну, цивільно-правову, адміністративну та кримінальну відповідальність за порушення законодавства про рекламу, необґрунтовано виключивши можливість застосування до винних осіб заходів господарської відповідальності. У зв'язку з цим запропоновано внести зміни до ст. 27 Закону України «Про рекламу» щодо законодавчого закріплення можливості застосування господарської відповідальності до порушників законодавства про рекламу;

впровадження у практику правозастосування господарської відповідальності за несанкціоноване розміщення реклами сприятиме з одного боку зменшенню кількості правопорушень у цій сфері, впорядкуванню в цілому відносин у інформаційно-рекламній сфері господарювання, належному утриманню об'єктів благоустрою міста, що сформує інвестиційно привабливий «імідж» міста, а з іншого – збільшенню надходжень до місцевих бюджетів за рахунок зменшення кількості «тіньової» реклами та активізації договірних засад розміщення реклами у місті;

на даний час за умов відсутності у місцевих бюджетах необхідних коштів на реалізацію міських житлових програм, іпотечний кредит стає важливим інструментом

вирішення проблеми забезпеченості мешканців міста житлом. Проте недосконалість чинного законодавства у цій сфері створює передумови до порушення прав окремих громадян та в цілому територіальної громади міста, дестабілізації соціально-економічної ситуації у місті, посилення соціальної напруги тощо;

з метою вирішення вказаної проблеми представляється доцільним внесення змін до Житлового кодексу України та Закону України «Про іпотеку», які мають передбачати або виключення норми про виселення громадян з жилих приміщень, що були придбані за рахунок кредиту (позики) банку, повернення якого забезпечене іпотекою відповідного жилого приміщення, або встановлення обов'язку банків перераховувати до міського бюджету певний відсоток від операцій іпотечного кредитування, стороною яких виступає мешканець міста.

## РЕЗЮМЕ

В статье отмечено, что на сегодня особенно острым является вопрос сбалансирования публичных и частных интересов на территории города, обеспечения равномерного удовлетворения потребностей территориальной громады и субъектов хозяйствования. По результатам проведенного исследования разработаны предложения, направленные на дальнейшее совершенствование правового регулирования хозяйственных отношений в сферах городского благоустройства и жилищной застройки в городе.

## SUMMARY

It is marked in the article, that for today especially sharp is a question of balancing of public and private interests on territories of city, providing of even satisfaction of necessities of territorial gromada and management subjects. On results the conducted research suggestions, directed on further perfection of the legal adjusting of economic relations in the spheres of the city equipping with modern amenities and housing building in town, are developed.

## СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Устименко В.А. Власність територіальної громади міста (господарсько-правові аспекти): Автореф. дис. ... докт. юрид. наук: 12.00.04 / НАН України. Ін-т екон.-правових дослідж. – Донецьк, 2007. – 33 с.
2. Про благоустрій населених пунктів: Закон України від 6 вересня 2005 року № 2807-IV // Урядовий кур'єр. – 2005. – 19 жовт. (198). – С. 12.
3. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 7 грудня 1984 року 3 8073-X // Відомості Верховної Ради Української РСР. – 1984. – додаток до № 51. – Ст. 1122.
4. Хозяйственное право / Под ред. акад. В.К. Мамутова. – К.: Юринком Интер, 2002. – 912 с.
5. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436 // Офіційний вісник України. – 2003. – № 11. – Ст. 462.
6. Про рекламу: Закон України від 3 липня 1996 року № 270/96-ВР // Відомості Верховної Ради. – 1996. – № 39. – Ст. 181.
7. Про створення Головного управління з питань реклами виконавчого органу Київради (Київської міської державної адміністрації): Рішення Київської міської ради від 28 вересня 2006 року № 7/64 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
8. Об утверждении Правил благоустройства, санитарного содержания территорий, обеспечения чистоты и порядка в г.Донецке: Решение Донецкого городского совета от

9 февраля 2005 года № 18/15 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lukyanchenko.donetsk.ua>

9. Воронков В. Нарушители будут искать автомобили на штрафплощадке // *Голос Украины*. – 2007. – 7 нояб.(№ 204). – С. 4.

10. Про іпотеку: Закон України від 5 червня 2003 року № 898-IV // *Відомості Верховної Ради*. – 2003. – № 38. – Ст. 313.

11. Про затвердження Порядку формування фондів житла для тимчасового проживання та Порядку надання і користування житловими приміщеннями з фондів житла для тимчасового проживання: Постанова Кабінету Міністрів України від 31 березня 2004 р. № 422 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>

12. Житловий кодекс Української РСР від 30 червня 1983 року № 5464-X // *Відомості Верховної Ради УРСР*. – 1983. – № 28. – Ст. 573.

*Надійшла до редакції 16.11.2007 року*

УДК 357.2

## **МЕХАНІЗМИ УЧАСТІ ГРОМАДИ В ПОЛІТИЧНОМУ УПРАВЛІННІ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ**

*Доля І.М.*, к.політ.н., с.н.с. Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень у місті Донецьку

Трансформація політичної системи держави актуалізувала напрямки реформування механізмів оптимізації важелів управління політичним процесом на державному, регіональному, локальному рівнях. Рівень демократії визначається наявністю можливостей і реальних механізмів політичної участі, широкого включення громадян у політику.

У сучасних умовах потребує перегляду принципи організації політичного управління як системи з чітким розподілом функціональних навантажень та відповідальності. В зазначеному аспекті в Україні створюються можливості для впровадження нових більш ефективних моделей здійснення політичного управління, де в першу чергу ставиться акцент на розвитку прямих форм політичної участі громадян на локальному рівні.

У політичній науці показником демократичних перетворень суспільства є розвиток форм політичної участі населення в управлінні, що символізує процес політичної соціалізації громадян.

Дослідженню політичного управління в цілому та політичній участі, зокрема, присвячено наукові роботи у галузі економічних наук, соціології, філософії, юридичних та політичних наук. Західні вчені С.Ліпсет, Г.Алмонд, С.Верба, Р.Інглхарт, Л.Пай, Д.А.Ростоу, акцентують увагу на залежності форм участі в управлінні від соціально-економічних і культурних факторів у різних країнах. Т.Карл, Х.Лінц, Ф.Шміттер у своїх працях використовують ендогенні фактори демократії та демократизації і розглядають дії політичних суб'єктів, як первинну основу для ефективного політичного управління в державі [1].

Вчені Х.Лінц, А.Степан досліджують принципи формування громадянського суспільства через взаємодію держави з незалежними об'єднаннями та групами громадян, розвитком правової держави, розвиток економіки, створення системи соціальних інститутів і норм, як посередників між державою та ринком.

Політичній участі як діяльності груп, що керуються політичними інтересами, присвячені роботи С.Верби, М.Гоела, Г.Алмонда, Р.Даля, Р.Кловарда, М.Конвей, Л.Мілбрайта, Р.Мілса, С.Ліпсета, Ф.Грінстайна, Н.Ній, Ф.Півена. Дані дослідження містять у собі аналіз широкого спектра різних способів участі (чи неучасті) суб'єкта в політику (як на індивідуальному рівні, так і за посередництвом соціальних інститутів) і спираються на могутню емпіричну базу.

Метою статті є дослідити рівень розвитку форм політичної участі громадян в процесі управління на локальному рівні та ефективність і відповідність механізмів прийняття рішень в політичному процесі.

Політична участь це певні дії, що реалізуються громадянами, групами з метою вплинути на державну політику, рішення політичних лідерів на всіх рівнях політичної влади, місцевому, загальнонаціональному.

У політичній участі соціологом М. Вайнером виділяються три аспекти: політична участь визначається як вербальна дія, а не особисті переживання або політичні переваги; участь, добровільні дії громадян; громадяни мають вибір при обранні державних посадових осіб. Проте в реальному житті залучення людей в політичний процес не обов'язково зв'язано із їх високою інформованістю і використанням демократичної процедури альтернативних політичних виборів.

До того ж політична участь виражається в двох основних формах: прямої й опосередкованої. Пряма участь має місце в рамках невеликих політичних громад, де маси на зборах приймають рішення більшістю голосів. При опосередкованій участі маси представляються тими, кого вони обрали для здійснення політичної влади. Дж. Сарторі пише про цей тип участі: «Сучасні політичні суспільства є великими, і чим більше число їхніх членів, тим менш значно й ефективно їхня участь... Самоврядування... не може здійснюватися відсутніми, воно вимагає демосу (народу), що фізично присутнє на горі»[2]. Засноване на представництві опосередкована участь полегшує можливість перекручування волі мас, оскільки один раз призначені представники можуть переслідувати власні інтереси, аж ніяк не завжди співпадаючі з інтересами тих, кого вони представляють. Тому маси втрачають контроль над своїми представниками, і ступінь їхньої політичної участі знижується.

На думку Р. Дарендорфа, демократичний устрій держави вимагає тісної співпраці між політичними (урядовими) та суспільними (неурядовими) інституціями [3]. При цьому, перші відповідають за можливість зміни влади ненасильницьким шляхом, а другі сприяють розвиткові можливостей вираження інтересів, цінностей і уподобань як базових засад суспільства.

Складовою частиною вітчизняної системи політичного управління є місцеве самоврядування, як владній інститут громадянського суспільства. В системі місцевого самоврядування, політичне управління отримало більший розвиток, ніж на рівні держави в цілому. Повноваження, що відносяться до предметів відання місцевого самоврядування є основоположними у забезпеченні життєдіяльності всієї місцевої громади, всіх господарських, соціальних, культурних тощо суб'єктів та установ на локальній території і для їх задоволення місцева влада вимушена знаходити задовольняючи всіх рішення, певний серединний, а тому й політичний курс.

Виникненню політичного управління на локальному рівні сприяє певна модель публічної влади. Політичне управління на рівні селищ, міст, районів виглядає як система взаємної, скоординованої діяльності публічних органів і різноманітних інститутів громадянського суспільства з реалізації наміченого політичного курсу, вирішення життєво важливих соціально-економічних й політичних проблем.

Перевага системи місцевого самоврядування полягає в наближенні до свого об'єкту управління, що дозволяє виявляти різноманіття суспільних інтересів, альтернативні підходи, протиріччя у розвитку об'єкту, самоврядні тенденції тощо. Система муніципального управління з точки зору політичного управління виявилася більш ефективною ніж система державної влади, що забезпечує посилення її позицій в системі територіальної організації влади суспільства.

Основними технологіями, що забезпечують функціонування системи політичного управління локальною територією є колегіальність, плюралізм у підготовці рішення, неформальні форми управління, врахування громадської думки, лобювання, стратегічний підхід, політико-управлінський консалтинг, політичний маркетинг, механізми соціального партнерства тощо. В розвиненій системі політичного управління провідну роль відіграють політичні (діалоговий, консенсусний, нормативний) методи, як результат постійної взаємодії ряду суб'єктів політичної влади у виробленні і прийнятті актуальних для міста рішень.

Досвід демократично розвинутих країн засвідчує широке застосування різних форм прямої участі населення в процесі прийняття управлінських рішень на місцевому рівні. Зокрема, в Німеччині особливої популярності набули такі форми: громадські ініціативи, коли громадяни об'єднуються задля вирішення питань повсякденного життя місцевості (петиції) та громадські законодавчі ініціативи, як право населення винести питання на громадське обговорення.

У США розповсюджені наступні форми:

- Створення громадських рад і спеціалізованих комісій, в основі діяльності яких закладено добровільний принцип. Пропозиції, розглянуті і прийняті на рівні рад і комісій, є обов'язковими для розгляду міської ради.
- Практика волонтерської діяльності.
- Ініціювання форумів для обговорення стратегічних планів розвитку міст, що мають статус обов'язкових.
- Особливої уваги заслуговує досвід функціонування такої форми, як наглядові ради, що складаються із рядових членів територіальних громад. Головне завдання наглядових рад є громадська діяльність і допомога владі під час надзвичайних криз.
- На усіх територіальних рівнях існує така форма діяльності як громадські ради. Сутність роботи рад складається в здійсненні оперативного контролю за рішеннями, що приймаються комісіями в межах міських рад.

Використання зарубіжного досвіду з поєднанням вітчизняних практик набуває особливої актуальності в умовах оновлення політичної системи сучасної України.

Вплив громадськості на різних етапах формування, реалізації та оцінки ефективності політичних рішень можливий шляхом використання наступних механізмів:

- обрання депутатів;
- винесення питань на розгляд сесії ради;
- накази виборців;
- звернення громадян;

- місцевий референдум;
- консультативний референдум;
- громадські слухання;
- збори громадян за місцем проживання;
- місцева ініціатива;
- створення громадських організацій;
- формування органів самоорганізації населення, у тому числі громадських рад міста;
- формування громадських рад при органах влади та самоврядування;
- соціологічні опитування;
- тематичні робочі групи при органах державної влади та самоврядування з підготовки відповідних програм;
- громадська інспекція;
- громадська експертиза;
- судовий захист прав.

Кожен з вищезазначених механізмів може включати як елемент інший механізм, утворюючи мережу механізмів, використання яких теоретично дозволяє окремому громадянину, громадській організації або громаді впливати на хід формування, реалізації та оцінки політики.

Проте на практиці застосовуються лише кілька найбільш відомих громадськості механізмів, що значно зменшує ефективність впливу громади на державну політику. І одна з причин низького фактичного використання існуючих механізмів є відсутність правового визначення їх в Статутах територіальних громад.

За результатами комплексного моніторингу експертами Українського незалежного центру політичних досліджень з'ясовано, що статuti територіальних громад мають 14 з 25 міст, що є обласними центрами. У двох містах (Луцьк, Полтава) статут територіальної громади перебуває на стадії перегляду. Триває підготовка та реєстрація статутів територіальних громад шести міст України – Сімферополя, Черкас, Львова, Луганська, Донецька, Вінниці.

Зокрема, питання процедури проведення місцевої ініціативи, громадських слухань, загальних зборів громадян врегульоване у 14 з 25 статутів обласних центрів.

До більш розповсюджених форм політичної участі у політичному процесі відносять: місцеві вибори, місцеві референдуми; збори громадян; місцеві ініціативи; громадські слухання; органи самоорганізації населення; асоціації та інші об'єднання громадян; дорадчі комітети.

Громадські слухання є однією з поширених форм залучення громади до формування стратегії розвитку території в країнах Європейського союзу. Проте до практики громадських слухань як механізму залучення до обговорення широкого кола громадськості в Україні звертаються переважно у крайніх випадках. Зумовлено це тим фактом, що в прийнятих статутах громад та положеннях, які регламентують реалізацію права територіальної громади на проведення громадських слухань право скликання громадських слухань належить виключно міському голові, голові районної у місті ради, що є порушенням ч.1 ст.13 Закону «Про місцеве самоврядування в Україні». Оскільки право на проведення громадських слухань закріплене за територіальною громадою, вказані обмеження унеможливають право територіальної громади скликати громадські слухання з ініціативи безпосередньо мешканців громади.

Серед найбільш популярних тем для обговорення під час громадських слухань є звіти депутатів та посадових осіб місцевого самоврядування; обговорення

найважливіших та найактуальніших проблем місцевого значення; розгляд місцевих ініціатив; обговорення проектів нормативно-правових актів місцевого самоврядування.

Таким чином, домінують тенденції, що ускладнюють проведення громадських слухань на місцевому і регіональному рівнях в Україні:

- Невизначена процедура ініціювання громадських слухань;
- Не розроблений перелік питань, які можуть розглядатися на слуханнях;
- Відсутній механізм впровадження рішень громадських слухань в державні програми.

*Чинники, які обмежують можливості впливу громади через форми прямої дії на місцеву політику:*

- низький рівень поінформованості громадськості стосовно існуючих механізмів їхнього впливу на процес формування, реалізації та оцінки політики;
- низький фаховий рівень працівників органів публічної влади, органів самоорганізації населення та громадських організацій;
- відсутність системи поширення позитивного досвіду впливу громадськості на місцеву політику;
- невизначеність правового та матеріально-технічного забезпечення реалізації механізмів участі громади в процесі прийняття рішень.

Усі ці негативні явища призводять до зменшення рівня довіри громадськості до влади в цілому і до свого впливу на політичні рішення. На вересень 2007 року рівень недовіри до органів місцевої влади становив 30% опитаних.

Громадяни України відчувають надзвичайно малу спроможність впливати на ситуацію у країні загалом та у містах і селах, де вони проживають, зокрема. Вважають, що можуть справляти вирішальний чи значний вплив на те, що відбувається в Україні, лише 4%, 35% кажуть про невеликий чи зовсім малий вплив, а 53% твердять, що взагалі жодного впливу на ситуацію у країні чинити не можуть. У містах та селах 4% опитаних вважають, що можуть чинити вирішальний чи великий вплив, 40% – невеликий і зовсім малий, а 45% — жодного. Дещо краща ситуація складається за місцем роботи: 19% можуть чинити вирішальний чи значний вплив, 38% — невеликий і зовсім малий,

25% — жодного. Власне єдина сфера, де громадянин України відчуває себе хазяїном, — це сім'я, де 77% можуть справляти вирішальний та значний вплив, 13% — невеликий і зовсім малий, а 3% — жодного впливу [4].

Більшість опитаних (51%) говорить, що мають велику або достатню довіру міським, сільським радам, тоді як 40% бракує довіри до цих установ. Більшість (51%) також відкрито визнають те, що мають довіру до своїх мерів, тоді як 41% говорять, що вони відчувають брак довіри до цих осіб. Сорок два відсотки мають довіру до райадміністрацій (40% не мають), а 40% – до губернаторів своїх областей (39% не мають) [5].

Таким чином, соціологічні дані підтверджують пряму залежність від ефективної діяльності населення через форми політичної участі в управлінні від довіри до органів влади та бажання впливати на процес прийняття рішень.

#### **Висновки.**

Переважна частина населення позбавлена правових підстав для реалізації своїх прав на участь в політичному управлінні.

Нормативно-правова база, яка регулює участь громадськості у політичному процесі в державі, потребує значного удосконалення. Забезпечення ефективної участі



громадськості у формуванні політичних рішень є неможливим без здійснення серйозної роботи у сфері створення комплексного законодавчого механізму.

*Потребують подальшого розвитку форми участі*

- стратегічне планування за участю громади;
- громадські опитування;
- моніторинг громадськістю дій і рішень місцевої влади;
- поширення успішних практик місцевих ініціатив, створення асоціацій, зборів тощо через ЗМІ;
- створення баз соціальних проектів для представників громадськості

## РЕЗЮМЕ

В статье рассматриваются формы политического участия населения в политическом управлении на локальном уровне. Общественные слушания и уровень доверия граждан органам власти.

## SUMMARY

In the article deals forms of the political participation civilians in political government on the local level. Social meeting and confidence level of citizenry authority.

## СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Санистебан Л.С. Основы политической науки. - М.: МП "Владан", 1992. – С.95-120
2. Политология: хрестоматия / Сост. проф. М.А. Василик, доц. П.50 М.С. Вершинин. — М.: Гардарики, 2000. – С.389.
3. Там само С. 705-709.
4. Фонд “Демократичні ініціативи”: Громадська думка населення України — червень 2007 року <http://maidan.org.ua/static/lvivmai/1184318542.html>
5. Громадська думка в Україні перед виборами верховної ради 2007 р.: результати дослідження IFES, проведеного у вересні 2007 р. <http://vybory.org/articles/1067.html>

*Надійшла до редакції 10.11.2007 року*

УДК 347/366

## ПОНЯТИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ КАК СУБЪЕКТА ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫХ ОТНОШЕНИЙ ПО УДОВЛЕТВОРЕНИЮ ПОТРЕБНОСТЕЙ ГРАЖДАН

*Зверева Е.В.*, к.ю.н., зав. каф. гражданского права и процесса ДонУЭП

Значение развития правового регулирования защиты прав потребителей на современном этапе сложно переоценить. Установление со стороны государства особых социальных гарантий соблюдения прав потребителей положило начало усилению конкуренции среди субъектов предпринимательской деятельности, повышению их ответственности, что во многом способствовало становлению развитого товарного рынка.

Желание Украины стать членом Европейского Союза выводит вопрос защиты прав потребителей на одно из первых мест в государственной политике страны. Это обуславливается тем, что обеспечение надлежащей защиты прав потребителей направлено не только на защиту интересов конкретного потребителя, а и на совершенствование социального климата в государстве.

В советский период вопросы защиты прав потребителей рассматривались в отдельных работах Л.Б.Гальперина, Г.Ф.Деревянко, Е.В.Кулагина, К.Б.Ярошенко, Е.С.Суханова. В настоящее время исследуются отдельные права потребителей в рамках гражданского права, в работах В.С.Белых, Л.Иваненко, Л. Николаева, И. Боровской, А.А.Осетинской и др. Однако в настоящее время в печати развернулась дискуссия по поводу определения самого понятия «потребитель», отдельные аспекты которой не способствуют совершенствованию правового регулирования защиты прав потребителей, что свидетельствует об актуальности избранной темы исследования.

Цель данной статьи состоит в рассмотрении понятия потребителя как субъекта гражданско-правовых отношений по удовлетворению потребностей граждан.

Понятие потребителя и потребительское движение возникло в результате общественного движения, получившего название консьюмеризм. В последние 40-50 лет во Франции и в иных зарубежных странах стало формироваться потребительское право. Во французской юридической литературе оно рассматривается иногда как отрасль права, регламентирующая отношения, связанные с потреблением, независимо от того, о каком потреблении - производственном или личном идет речь. Согласно же иной - преобладающей во французском правоведении точке зрения, право потребления - это совокупность норм, направленных на защиту интересов рядового потребителя товаров и услуг.<sup>1</sup> При этом под потребителем понимают не предпринимателя, а физическое лицо, которое приобретает тот или иной продукт или услугу не для своей профессиональной деятельности, своего промысла, а для целей личного или семейного использования.

Закон Украины «О защите прав потребителей (далее ЗУоЗПП) в своей первой редакции трактовал понятие “потребитель” как гражданин, приобретающий, заказывающий, использующий или имеющий намерение приобрести либо заказать товары (работы, услуги) для собственных бытовых нужд. Немецкие правоведы называют такого потребителя конечным потребителем. В иных странах законодательство также разделяет потребителей в производственной сфере и конечных потребителей. Так, в ст.12 английского Закона о непорядочных условиях договоров 1977г.<sup>2</sup> говорится о том, что в договоре сторона выступает как потребитель по отношению к иной стороне, если она в ходе исполнения договора не занимается коммерческой деятельностью, а вторая сторона занимается ею. В ст.14 Закона сказано, что термин “коммерческая деятельность” охватывает какую-либо деятельность, а также деятельность какого-либо государственного департамента и местного или центрального государственного органа.

§§ 13, 14 Гражданского уложения Германии (ГУГ) определяют основные границы понятий «потребитель» и «предприниматель». Эти понятия используются для предписаний особых форм предпринимательской деятельности, таких как договор, заключенный на приватной территории потребителя (§ 312 BGB), договор по

<sup>1</sup> Крие А., Жаллэ Ж. Внутренняя торговля / Перевод с франц. –М.: Прогресс- Универс, 1993. – С. 84, 110, 177, 178, 192.

<sup>2</sup> Гражданское, торговое и семейное право капиталистических стран: Сборник НА/ Под ред. В.К.Пучинского, М.И.Кулагина. - М.: Изд-во УДН, 1989. - С.59-66.

реализации товаров удаленно (§312b-312d, в основном реализация товаров почте), договор электронного товарооборота (§312e), договор потребительского займа (§491 ff.), договоры финансовой помощи и договоры поставки частями - долями (§499).<sup>3</sup> Также данные определения и исходящие правовые гарантии применяются в любой области гражданского права при условии, что одной из сторон заключаемого договора является потребитель.

Для понятия «потребитель» существенными являются два признака:

1. Охвачены только физические лица. Не являются потребителями юридические лица, а также совокупности физических лиц. Если лицом создано гражданско-правовое общество одного лица, его статус определяется его действиями;

2. Договор должен быть заключен в частных целях, которые не могут быть причислены к предпринимательской или самостоятельной профессиональной деятельности.<sup>4</sup>

В §6 Закона ФРГ «О праве отказаться от договора, заключенного на ходу, и иных договоров такого типа» от 16.01.86г. говорится, что положения данного закона не применяются, если покупатель заключает договор в процессе своей предпринимательской деятельности или другая сторона действует не в рамках предпринимательской деятельности. Этот же принцип закрепляется в §24 Закона ФРГ «Об общих условиях сделок»<sup>5</sup> от 09.12.79г. - §2,10,11,12 не распространяются на общие условия договоров, которые заключаются коммерсантом, если договор касается осуществления его торгового промысла. 18.01.71г. правительство ФРГ опубликовало доклад о политике в отношении потребителей, в котором подчеркивалась необходимость действенной защиты потребителей против несправедливых условий, содержащихся в общих условиях сделок (ОУС), применяемых производителями.

Подобной точки зрения придерживается и украинский законодатель. Согласно п. 22 ст. 1 ЗУоЗПП, потребитель – это физическое лицо, приобретающее, заказывающее, использующее или имеющее намерение приобрести или заказать продукцию для личных потребностей, непосредственно не связанных с предпринимательской деятельностью или выполнением обязанностей наемного работника. Однако в литературе неоднократно высказывались мнения о несовершенстве данного определения. Из определения следует, что потребителем является гражданин, приобретающий товары с определенной целью: для собственных бытовых нужд и эта цель должна иметь место во время приобретения товара. Как указывает Р. Молчанов зачастую форма соглашения, заключаемого гражданином-предпринимателем может ничем не отличаться от соглашения, заключаемого гражданином не имеющим такого статуса. Документами, подтверждающими наличие такого соглашения являются только расчетные документы – кассовый или товарный чек. Таким образом, он приходит к выводу, что если в момент заключения соглашения отсутствует документальное доказательство его «потребительского» характера, то и приобретающий гражданин не может быть признан потребителем.<sup>6</sup> Данное

<sup>3</sup> Гражданское, торговое и семейное право капиталистических стран: Сборник нормативных актов. Обязательственное право. Учеб. Пособие \ Под ред. В.К.Пучинского, М.И.Кулагина. - М.: Изд-во УДН, 1989. – С. 128

<sup>4</sup> Там же: С. 129

<sup>5</sup> Гражданское, торговое и семейное право капиталистических стран: Сборник НА/ Под ред. В.К.Пучинского, М.И.Кулагина. - М.: Изд-во УДН, 1989. - С.59-66.

<sup>6</sup> Р. Молчанов // расположено на сайте [www.svoboda.ua](http://www.svoboda.ua) (посещенный 13.09.2004)

утверждение представляется спорным, а обращает на себя внимание следующий вопрос.

Зачастую гражданин-предприниматель может использовать приобретенный им товар не только для личных семейных потребностей – например, автомобиль. На автомобиле можно ездить с семьей на отдых, за покупками, а можно использовать этот же автомобиль для осуществления предпринимательской деятельности. Подобные примеры известны и в судебной практике. Так, в Краматорский городской суд обратился гражданин М. с иском об обмене приобретенного им в 2004 году автомобиля на основании ст.14 ЗУоЗПП. В исковом заявлении гражданин требовал возмещения вреда и обосновывал размер причиненного вреда невозможностью использования неисправного автомобиля в своей хозяйственной деятельности. Ответчик в отзыве на исковое заявление указывал, что истец четко указал на характер использования приобретенного им автомобиля (автомобиль используется для осуществления предпринимательской деятельности) поэтому в данном случае положения ЗУоЗПП не действуют. Однако суд не принял во внимание обоснования ответчика и обязал его обменять купленный автомобиль и возместить моральный ущерб.<sup>7</sup>

Представляется, что данный случай ярко подтверждает недостатки в определении понятия «потребитель». Для решения этой проблемы Р.Молчанов предлагает распространить статус потребителя на граждан-предпринимателей в отношении тех товаров, которые могут быть использованы для их личного семейного потребления.<sup>8</sup> Однако представляется, что в данном случае нарушается не только сформировавшийся в мировом масштабе подход к определению потребителя, но и предусмотренный Хозяйственным кодексом Украины принцип равноправия субъектов хозяйственной деятельности<sup>9</sup> и тем самым гражданин-предприниматель получает неоправданные преимущества.

Точка зрения, высказанная Р.Молчановым является не единственной, предлагающей изменить понятие потребителя в рамках ЗУоЗПП. По мнению Л.Иваненко, приведенное определение понятия «потребитель» порождает сразу несколько проблем. В частности, неизвестными являются критерии установления факта приобретения, заказа, использования товаров, работ, услуг. Не понятно, как быть, когда эти действия совершены для удовлетворения потребностей иных лиц: членов семьи, коллег по работе, обучению и т.п.<sup>10</sup> Например, как быть, когда гражданин приобрел у торгового предприятия морозильную камеру или другую технику для собственных бытовых потребностей, а фактически использовал в предпринимательской деятельности, и наоборот.

Следует отметить, что в Гражданском кодексе Украины (далее ГКУ) в редакции 2003 г. в ст. 698 устанавливается, что по договору розничной купли-продажи продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товара, обязуется передать покупателю товар, обычно предназначенный для личного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью, а покупатель обязуется принять товар и оплатить его стоимость. Согласно ст. 2

---

<sup>7</sup> Архив Краматорского городского суда Донецкой области

<sup>8</sup> Р. Молчанов // расположено на сайте [www.svoboda.ua](http://www.svoboda.ua) (посещенный 13.09.2004)

<sup>9</sup> Господарський кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 р. // Офіційний вісник України. - 2003. - № 11. - Ст. 462.

<sup>10</sup> Иваненко Л.М. Наукове обґрунтування необхідності внесення змін до Закону України “Про захист прав потребителів” // Право України. – 2005. - №5. – С.74 -75.

Хозяйственного кодекса Украины, потребители впервые определены в роли участников отношений в сфере хозяйствования.

Итак, в ГКУ четко определяется, что в отношениях розничной купли-продажи покупателем, то есть потребителем, является лицо, которое приобретет товар, предназначенный для личного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью. В связи с чем некоторые авторы говорят о необходимости устранения коллизии в законодательстве и достижении единого подхода относительно определения понятия “потребитель”<sup>11</sup>

Позиции ученых по этому поводу различаются. Следует согласиться с мнением Саниахметовой Н.А., которая указывает, что потребителями, как участниками хозяйственных отношений, являются граждане, как это определено Законом Украины “О защите прав потребителей”.<sup>12</sup> Однако существует точка зрения, что при определении этого термина необходимо сослаться на Закон Украины “О природных монополиях” и что с точки зрения хозяйственного права, потребителями признаются лишь юридические лица.<sup>13</sup> По мнению Столбуненко Н.Н., потребитель - это экономический субъект, который использует, приобретает, заказывает или имеет намерение приобрести товары и услуги для удовлетворения своих потребностей.<sup>14</sup> Указанное определение представляется ошибочным и не учитывающим специфики «потребления», которое, как известно, делится на «личное» и «производственное».

На сегодняшний день ст. 1 Закона Украины “О природных монополиях” определяет потребителя как физическое или юридическое лицо, приобретающее товар, который производится (реализуется) субъектами природных монополий.<sup>15</sup> То есть, в данном случае, законодатель видит в качестве потребителя неограниченный круг лиц и не связывает их определенной целью такого приобретения (для собственных бытовых или производственных потребностей). Однако, такое широкое толкование понятия “потребитель” ограничивается самой сферой действия указанного Закона. Таким образом, физическое лицо - предприниматель и юридическое лицо, которое пользуется электрической энергией, являются потребителями согласно Закону Украины “О природных монополиях”.

По разному определяют потребителя и в ряде законов и иных нормативно-правовых актов Украины, регламентирующих порядок предоставления различных услуг или продажу определенных товаров.<sup>16</sup> Так, например в Законе Украины “О рекламе” потребителями рекламы назван неопределенный круг лиц, к которым она

<sup>11</sup> Там же., – С.75-76.

<sup>12</sup> Науково-практичний коментар Господарського кодексу України / Під ред. Н.А. Саниахметової. –Х.: Одисей, 2004.- 896с. (С.8)

<sup>13</sup> Науково-практичний коментар Господарського кодексу України / За ред. В.К. Мамутова. – К.: Юрінком Інтер, 2004.- 688с. (С. 10-11)

<sup>14</sup> Економіка: Навч. посіб. / Под ред. Е.А. Кузнецова. – Х.: Одисей, 2003.- 408с. (С.21)

<sup>15</sup> Про природні монополії: Закон України від 20.04.2000 р. № 1682- III // Відомості Верховної Ради України. - 2000. - № 30. – Ст.238.

<sup>16</sup> Про інформаційні агентства: Закон України від 28.02.1995 р. № 74/95-ВР // Відомості Верховної Ради України. - 1995.- № 13. – Ст.83.; Про електроенергетику: Закон України від 16.11.1997 р. № 575/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. - 1998.- № 1. – Ст.1.; Про видавничу справу: Закон України від 05.06.1997 р. № 318/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. - 1997.- № 32. – Ст.206.; Про затвердження правил користування місцевим телефонним зв'язком: Постанова Кабінету Міністрів України від 22.04.1997 р. № 385 // Офіційний вісник України. - 1997.- № 17. – Ст.46-45.; Про затвердження правил надання населенню послуг з водо-, теплопостачання і водовідводу: Постанова Кабінету Міністрів України від 30.12.1997 р. № 1497// Офіційний вісник України. - 1998.- № 1. – Ст.16.

направлена. В Законе Украины “О телекоммуникациях” потребитель – это юридическое или физическое лицо, которое требует, заказывает или получает телекоммуникационные услуги для собственных потребностей.<sup>17</sup> В проекте Закона Украины “О государственном рыночном надзоре за соблюдением требований относительно безопасности продукции и услуг”, разработанном Госпотребстандартом Украины, потребитель определен как лицо или лица, которые пользуются услугами рынка.

Во всех указанных примерах речь идет о «личном» и «производственном» потреблении. Что же касается понятия «потребитель» как субъекта гражданско-правовых отношений по удовлетворению потребностей граждан, речь идет о физическом лице, приобретающем товары, работы, услуги для целей не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности. Так, в Директиве 2000/31/ЕС Европейского парламента и Совета Европы от 8 июня 2000 года<sup>18</sup> о некоторых правовых аспектах информационных услуг, в частности, электронной коммерции, на внутреннем рынке, потребителем признано любое лицо, которое действует не в целях своей коммерческой, профессиональной деятельности.

Согласно ст.12 Закона “О несправедливых условиях договоров” 1977 года, который в настоящее время действует в Великобритании, покупатель не является потребителем, если осуществляет приобретение товара в процессе своей предпринимательской деятельности. Тем не менее, поскольку Великобритания – страна прецедентного права, суды в своей деятельности используют прецедент 1988 года *R&V Customs Brokers Co Ltd v. United Dominion Trust Ltd* 1 W.L.R. 321. Тогда суд, рассматривал иск компании, которая приобрела некачественный автомобиль для своего директора. Суд решил, что поскольку настоящее соглашение носило нерегулярный, одиночный характер, то нельзя говорить, что оно осуществлялось в ходе осуществления предпринимательской деятельности, поэтому суд признал компанию потребителем и удовлетворил исковые требования.<sup>19</sup> То есть суд определил, что цель приобретения не определяет статус потребителя. Данный вывод представляется спорным и нарушающим сложившийся в общемировой практике подход к определению понятия «потребитель».

Вероятно подобными заблуждениями и игнорированием факта существования «личного» и «производственного» потребления и обуславливается наличие множества ошибочных определений в справочной литературе. Так, ученые - экономисты под руководством Вишняковой С.М. отмечают, что потребитель (англ. Consumer; нем. Konsument) – это лицо или организация, которые потребляют продукты чьего-то производства или результата деятельности.<sup>20</sup> В Юридической энциклопедии потребитель определен как лицо, которое приобретает, заказывает, использует или имеет намерение приобрести или заказать товары, работы, услуги для собственных потребностей.<sup>21</sup> Коллектив ученых института Генеральной прокуратуры Украины в

<sup>17</sup> Про телекомунікації: Закон України від 18.11.2003 р. №1280-IV // Офіційний вісник України. - 2003.- № 51. – Ст.2644.

<sup>18</sup> Директива ЄС "Про електронну комерцію" від 8 червня 2000 року №31 //Official Journal. – 2000. - L178. - P.1-16.

<sup>19</sup> Twigg-Flesner C. Companies “dealing as consumers” – a missed opportunity? // Law quart. rev. – L.,2005. – Vol. 121, №1. - P.41-43.

<sup>20</sup> Маркетинг: толковий термінологічний словарь – справочник. - М.: Інфоконт, 1991.- 222с. (С.92)

<sup>21</sup> Юридична енциклопедія: В 6 т. / Редкол.: Ю.С. Шемшученко та п. – К.: Укр. енцикл., 2003. - Т. 5. - 733с. (С.597)

комментарии к ст.227 УК Украины “Выпуск или реализация недоброкачественной продукции” определил потребителя как физическое или юридическое лицо, которое приобретает, заказывает, использует или имеет намерение приобрести или заказать товары (работы, услуги) для собственных бытовых потребностей,<sup>22</sup> при этом совершенно не объясняя какие именно собственные бытовые потребности могут быть у юридического лица.

Нельзя согласиться с мнением Левчук Л. о том, что: в ЗУоЗПП “было бы целесообразно определить потребителя как физическое или юридическое лицо, приобретающее, заказывающее, использующее или имеющее намерение приобрести или заказать за определенную цену товары (работы, услуги) для собственных бытовых нужд, не связанных с получением прибыли или ведением предпринимательской деятельности”.<sup>23</sup> Как было сказано ранее, подобные предложения, вероятно обуславливаются тем, что некоторые авторы не учитывают, что потребление находящейся на потребительском рынке продукции распределяется на производственное и личное. Субъектами последнего выступают физические лица - рядовые граждане, стремящиеся удовлетворить свои личные потребности и не имеющие цели получения прибыли за счет приобретенной продукции. В юридической и зарубежной литературе их довольно часто называют конечными потребителями.

В хозяйственно-правовом понимании субъектами производственного потребления «потребителями» являются те субъекты, которые приобретая продукцию на потребительском рынке ставят перед собой цель удовлетворить свои производственные (хозяйственные) потребности или потребности, связанные с ведением торговой (предпринимательской) деятельности. К ним относятся физические лица - предприниматели и юридические лица. При этом следует учитывать, что согласно ст. 2 ХКУ потребитель – физическое лицо (субъект гражданско-правовых отношений по удовлетворению потребностей граждан) является также и субъектом хозяйственно-правовых отношений как лицо, удовлетворение потребностей которого является конечной целью всего общественного производства.

Представляется, что вариантом решения данной проблемы может быть определение гражданина-потребителя как конечного потребителя во всех гражданско-правовых нормативных актах, регламентирующих его правовое положение на потребительском рынке.

Изложенное свидетельствует о существовании в украинском законодательстве различного подхода к определению термина «потребитель». С точки зрения гражданского права потребитель как субъект гражданско-правовых отношений по удовлетворению потребностей граждан – это физическое лицо приобретающее, заказывающее или имеющее намерение приобрести или заказать товары, работы, услуги для личного потребления не связанного с ведением предпринимательской деятельности или выполнением обязанностей наемного работника. В ХКУ термин «потребитель» применяется в гражданско-правовом понимании, в иных нормативно-правовых актах – в хозяйственно-правовом понимании как юридическое или физическое лицо, потребляющее какие-либо товары, работы и услуги в процессе

---

<sup>22</sup> Науково-практичний коментар до Кримінального кодексу України: [У 2-х ч.] / П.П. Андрушко, Т.М. Арсенюк, О.Г. Атаманюк; За ред. М.О. Потєбенько, В.Г. Гончаренко. Ч.1: Особлива частина. – К.: Форум, 2001. – 942с. (С.390)

<sup>23</sup> Левчук Л. Деякі питання удосконалення поняття “споживач” // Підприємництво, господарство та право, 2004. - № 12. – С. 140-105 (С.105)

производственной деятельности. Следовательно в зависимости от вида «потребления» - производственного или личного (не связанного с осуществлением предпринимательской деятельности), следует различать «потребителя» в гражданском праве – «конечного потребителя» как субъекта гражданско-правовых отношений по удовлетворению потребностей граждан и «потребителя» в рамках хозяйственного права.

При этом «конечный потребитель», согласно ст. 2 ХКУ является участником хозяйственно-правовых отношений – как лицо для удовлетворения требований которого осуществляется большинство хозяйственных отношений.

## РЕЗЮМЕ

У статті розглядається поняття споживача як суб'єкта цивільно-правових відносин з задоволення потреб громадян.

## SUMMARY

The article touches upon the term consumer as a subject of civil relations on satisfaction of wants of citizens.

*Надійшла до редакції 12.11.2007 року*

УДК 340.1:349.2

## **ЗАСТОСУВАННЯ ПРИНЦИПУ ЯСНОСТІ Й ДОСТУПНОСТІ МОВИ ДЛЯ АДРЕСАТИВ АКТИВ ПІД ЧАС ДЕФІНУВАННЯ Й ТЛУМАЧЕННЯ КАТЕГОРІАЛЬНОГО АПАРАТА НАЦІОНАЛЬНОЇ ПРАВОВОЇ СИСТЕМИ (ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПРОБЛЕМИ)**

*Лаврінченко О.В.*, канд. юрид. наук, доцент, професор кафедри цивільного права й процесу Донецького юридичного інституту Луганського державного університету внутрішніх справ

Як відомо, «проблеми будущего современной цивилизации не могут обсуждаться вне анализа современных тенденций развития науки и ее перспектив. Хотя в современном обществе существуют и антисциентистские движения, в целом наука воспринимается как одна из высших ценностей цивилизации и культуры» [1, с. 91]. Сучасна епоха – це епоха науково-технічної революції, якій притаманне зламвання багатьох звичних уявлень, виникає й формується новий категорійний апарат. Прогрес наукового знання сьогодні обумовлений взаємодією внутрішньонаукових і соціальних чинників [2, с. 120]. За думкою В.К. Колпакова «соціально-політичні зміни в українському суспільстві й нові пріоритети державотворення спонукали вітчизняну науку на пошук переходу від традиційних і усталених дослідницьких моделей до парадигми, базованої на врахуванні якісно нових чинників» [3, с. 5].

В умовах демократії набуває необхідного розвитку центральний елемент правової системи – право. Правова система в цих умовах характеризується насамперед тим, що позитивне право перестає бути другорядною складовою державної влади,



утверджується верховенство права. Інші зміни в правовій системі демократичного суспільства полягають у тому, що право зв'язує й обмежує державну владу, набуває дедалі більше підстав у природному праві, у невід'ємних правах і свободах людини, одержує вдосконалений, «відпрацьований» у законах та інших нормативних актах зміст [4, с. 57]. Отож, однією із ключових засад правотворчої й правозастосовчої діяльності залишається принцип ясності й доступності мови для адресатів актів. Автором статті вже приділялась увага дослідженню зазначеного принципу [5-21], але низка питань потребує додаткового опрацювання. Тому автором було поставлено завдання дослідити теоретико-методологічні аспекти проблеми застосування принципу ясності й доступності мови для адресатів актів під час дефінування категоріального апарату права України.

Нормативно-правовий акт повинен бути ясным для широких верств населення. Відомо, що незнання законів не звільняє від юридичної відповідальності (ст. 68 Конституції), але й знання законодавства повинно базуватися на його зрозумілості. «Неясна норма, – обґрунтовано наголошується в науці, – не дає повного уявлення про права й обов'язки фізичних і юридичних осіб, веде до непотрібної втрати часу на запити й тлумачення, викликає суперечки й помилки. Вимога щодо простоти викладення проекту нормативного акта не повинна, однак, завдати шкоди повноті, точності й глибині формулювань нормотворчих положень, вести до безглузлого спрощення й примітивізму. Чимало правовідносин, які регулюються законодавством, достатньо складні. Це не може не відобразитися на викладенні відповідних норм. Правотворчість часто оперує складними, багатограними й специфічними поняттями економіки, техніки, медицини, архітектури та інших галузей знань з їхньою особливою термінологією» [22, с. 35-36]. Суперечливими правові норми, у тому числі норми-дефініції, виступають тоді, коли вони пропонують різні підходи з одного питання. «Вимога несуперечливості означає забезпечення логічної узгодженості конкретного правового тексту як у відношенні його самого (внутрішня несуперечливість), так і в плані зовнішньому – відношення субординації (норми й вирішення нижчого рівня спільності не повинні суперечити нормам і вирішенням вищого рівня спільності), так і у відношенні координації (норми й вирішення різних галузей права не повинні суперечити одні одним)» [23, с. 171-172]. За законом несуперечності жодне висловлювання не може бути одночасно істинним і хибним, оскільки істинність і хибність це суть несумісні речі. Так, зокрема, І. Хоменко слушно зазначає, що одне й те саме висловлювання одночасно не може відповідати станові речей у дійсності й не відповідати йому, із двох суперечливих висловлювань одне є хибним [23, с. 98]. Звідси випливає, що свідоме застосування хибних аргументів під час тлумачення змісту дефініції правових понять є неприпустимим. Але такі випадки ще зустрічаються й стосуються навіть таких базових категорій права, як принципи. Приміром, на думку А.В. Чуковської, «принципи господарського права – це керівні начала, які визначають характер правового регулювання відповідних відносин. Значення правових, в тому числі галузевих, принципів подвійне... вони відображають сутність змісту, соціальну спрямованість та головні галузеві особливості правового регулювання...» [24, с. 38]. Так, принципи господарського права, за логікою дослідника, «відображають» чи «визначають»? «Характер правового регулювання» чи «сутність змісту, соціальну спрямованість та головні галузеві особливості правового регулювання»? Очевидно, що ці характеристики є далеко неоднозначними, а відтак і дефініція поняття принципи господарського права набуває ознак суперечливості, хибності. Можна виявити суперечливість, коли зазначене визначення та характеристики принципів права

зіставити з висновком інших дослідників проблем господарського права. Так, А.Г. Бобкова й З.Ф. Татькова, зокрема, зазначають таке: «...Принципи права вносять однаковість у всю систему юридичних норм і надають глибоку єдність правовому регулюванню суспільних відносин, цементують усі компоненти юридичної надбудови... На жаль, у Законі про банкрутство прямо не виділені принципи неплатоспроможності, що значно знижує єдність цього нормативно-правового акту. У цьому разі слід зазначити, що з урахуванням галузевої належності розглянутих відносин, до них застосовуються загальні принципи господарського права, які впливають на такі відносини» [25, с. 48]. Виходить, що правові принципи одночасно «надають глибоку єдність правовому регулюванню суспільних відносин» і «відображають... головні галузеві особливості правового регулювання!» Але, таке твердження, як на нас, є суперечливим, антагоністичним за суттю: «особливості» – це диференціація, яка «протистоїть» єдності [26, с. 150-151]. І, крім того, «невизначеність у законі», ще не означає «відсутність у правовому регулюванні», і твердження дослідників про те, що відсутність вписаних у Законі «принципів неплатоспроможності... значно знижує єдність цього нормативно-правового акту» є не зовсім зрозумілим, оскільки автори не вказують про яку саме «єдність» ідеться – змістовну, термінологічну, логічну... Видається, вченими не враховано і те, що це лише принципи окремого правового інституту (а в Законі ідеться не лише виключно про нього!), а тому і говорити можна, якщо за логікою, лише про «невизначеність» в межах зазначеного інституту.

Закон несуперечності доповнюється, у свою чергу, законом виключеного третього, сутність якого полягає в тому, що із двох суперечних суджень одне неодмінно є істинним, друге – хибним, а третього й бути не може. Це означає, що в предметі судження (дослідження, регулювання, охорони) зазначена ознака має бути чи наявною або її не має бути. У правовому регулюванні таке правило має певне додаткове значення: конструкції норм права будуються іноді відповідно до універсального логічного засобу «або-або», що однозначно вимагає – не можна одну й ту саму дію, стан, предмет (об'єкт) тощо регулювати або формулювати по-різному. Наука підкреслює, що нормативний текст повинен відрізнятися однозначністю: різні слова не можуть уживатися для виразу одного й того самого поняття; одне й те саме слово не може вживатися для виразу різних понять [23, с. 10]. Попри важливість зазначеного, принцип ясності й доступності мови для адресатів актів чи, скажімо, закон несуперечності не завжди дотримується й самим законодавцем. Так, приміром, у преамбулі Закону України від 30.06.93 «Про організаційно-правові основи боротьби з організованою злочинністю» [27] (курсив у назві актів нами використано для більш виразного, «точкового» термінологічного співставлення зазначеної частини назви нормативно-правового акту з відповідними термінами в змісті останніх – прим. авт.) ідеться, що цей акт визначає *головні напрями* загальнодержавної політики та *організаційно-правові основи* боротьби з організованою злочинністю. А зважаючи на зміст самого Закону, можна дійти висновку, що такі «основи боротьби з організованою злочинністю» включають не тільки «головні напрями», «основи», а ще й цілу низку завдань, серед яких, зокрема, – створення *загальних правових і організаційних засад* у сфері боротьби з організованою злочинністю. Отож, виходить, що поняття «основи» включає в себе не тільки власне «основи», а ще й «головні напрями», а сукупно ці поняття включають, зокрема, «засади». Аналогічні непорозуміння виникають і під час змістовного аналізу положень Закону України від 16.12.93 «Про основні засади соціального захисту ветеранів праці та інших громадян похилого віку в Україні» [28], де одночасно використовуються в дещо різних контекстах терміни «основні

засади» (ст. 1) та «основи» (ст. 2). Натомість за логікою назви та змісту преамбули й ст. 2 *Основ* законодавства України про культуру від 14.02.92 [29], термін «основи» включає й «засади», і численні «основні принципи». У свою чергу, за логікою змісту приписів Декларації «Про загальні засади державної молодіжної політики в Україні» від 15.12.92 [30], до «загальних засад» входять «головні принципи» та поняття «головні напрями», але вже за Законом України від 18.10.05 «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» [31] до поняття «основні засади» законодавцем не віднесено поняття «принципи» та його похідні, а використано, зокрема, ще й термін «основні пріоритети». Між тим, за Законом України від 24.06.04 «Про правові засади цивільного захисту» [32] через зміст поняття «правові та організаційні засади» розглядаються терміни «правова основа» та «принципи», а в такому акті, як Закон України від 02.06.05 «Про основи соціального захисту бездомних громадян і безпритульних дітей» [33] йдеться, незважаючи на його назву та зміст преамбули останнього, лише про «основні принципи». І в преамбулі Закону України від 19.11.92 «Основи законодавства України про охорону здоров'я» [34] зазначається, що «Основи... визначають... засади...», але в ст. 4 цього Закону йдеться про «основні принципи». У змісті Закону України від 19.06.03 «Про основи національної безпеки України» [35] використано не тільки поняття «основа», а й поняття «принципи», «основні принципи» (ст. 5) (до речі, як синоніми). У преамбулі *Основ* законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від 14.01.98 [36], у свою чергу, зазначається, що «Основи... визначають принципи та загальні... засади», тобто казуальне законодавець термін «основи», виходить, використовує як родове поняття стосовно двох інших – видових – «принципи» та «засади». Разом із тим, коли проаналізувати зміст Закону України від 21.03.91 «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» [37], то побачимо, що в тексті Закону взагалі не використовується ані поняття «засади», ані поняття «принципи» чи їхні похідні.

Існують певні непорозуміння щодо тлумачення сутності поняття «принципи» й у загальній теорії права. Так, О.В. Зайчук і Н.М. Оніщенко наголошують: «Серед вчених, які намагаються досліджувати правову систему, сьогодні (і це позитивно) – чимало представників галузевих юридичних наук. Вони, приділяючи увагу визначенням правової системи, не завжди, на нашу думку, правильно визначають не тільки саму її дефініцію, а і її елементний склад. Так, у статті «Правова система в Україні: проблеми вдосконалення»<sup>\*</sup> до ознак правової системи віднесено верховенство права. На наш погляд, – пишуть О.В. Зайчук і Н.М. Оніщенко, – верховенство права є не ознакою, а принципом правової системи. До речі, сам же автор (В.І. Андрейцев – *прим. авт.*) далі стверджує, що одним із завдань правової системи «є забезпечення верховенства права...». Проте, очевидно, що забезпечити можна принцип будь-якої правової категорії, в тому числі правової системи, а не ознаку» [39, с. 11-12]. Дійсно, у науковій доктрині верховенство права характеризується саме як принцип [40, с. 76]. Інколи деякі автори, характеризуючи, зокрема, «принципи оплати праці» аналізують структуру зарплати, форми її виплати, засоби заохочення [41, с. 234-236], а про принципи (в сенсі засадничих ідей у здійсненні оплати праці найманих працівників) взагалі й не згадують; зустрічаються випадки, коли, наприклад, через характеристику «основ» аналізуються не принципи, а «напрями», «функції», «завдання», «основні орієнтації», «основні заходи» та етимологічні й структурно-змістовні характеристики самого об'єкту

<sup>\*</sup> Йдеться про наукову статтю В.І. Андрейцева [38, с. 46, 50].

стосовно, якого вживається (в авторській інтерпретації) власне термін «основи» [42, с. 250-265]. Небезпідставно зазначає І.М. Сирота: «Вопрос об отраслевых принципах правового регулирования социального обеспечения освещался в учебной и научной литературе. Однако в некоторых работах ученых внимание сосредоточилось на основных принципах социального обеспечения как определенной системе мероприятий государства, а не его правовом регулировании» [43, с. 61]. П.Л. Фріс, у свою чергу, обґрунтовано акцентує увагу: «Побудова кримінально-правової політики на системі відповідних принципів не викликає сумніву. Складність, проте, полягає в тому, що вона є лише елементом сфери боротьби із злочинністю в цілому. Розробка ж проблеми принципів у юридичній літературі велася в основному стосовно останньої. Тим часом очевидно, що принципи кримінально-правової політики не можуть бути повністю зведені до принципів політики у сфері боротьби із злочинністю, і тим більше – до принципів кримінального права. Завдання, отже, полягає в розмежуванні вказаних груп принципів, у пошуку критеріїв відбору, формулюванні керівних засад кримінально-правової політики, розкритті їх суті й змісту... Принципи не можна сплутувати із завданнями, цілями, функціями права, методами правового регулювання. Деякі з принципів, які формулюються рядом авторів, не задовольняють вказаній вимозі. Так, більшість авторів свого часу відносила до принципів кримінально-правової політики – партійність. Однак вона і в часи панування комуністичної ідеології не належала до категорії принципів, оскільки являла собою відмітну ознаку, якісну соціальну характеристику кримінально-правової політики. З тих же підстав не можна... віднести до принципів класовість, патріотизм, інтернаціоналізм, планування, участь громадськості в боротьбі зі злочинністю та ін.» [44, с. 50].

Природа множинності правових категорій визначається етимологічним механізмом виникнення, становлення й використання слів, категорій і понять. Особливості чисельного використання правових категорій визначаються не тільки законами мови, але й природою тих явищ, які відбиваються правовими категоріями», – наголошує А.Ф. Крижанівський у своїй монографічній праці [45, с. 144]. Відтак, убачаємо спірним підхід, коли дослідниками ті чи інші різновиди принципів визначаються в такий редакційний спосіб, як: «Важливе методологічне значення для розробки концепції демократизації війська має з'ясування, вичленення відповідних принципів демократизації, оскільки це дає сутнісне уявлення про напрями, глибину та розмах демократично-оновлювальних реформ, заходів по приведенню Збройних Сил України у цивілізований, сучасний стан. Під принципами демократизації війська ми розуміємо ті визначальні положення, висновки загального характеру, правила і установлення, що впливають з об'єктивних закономірностей її розгортання та здійснення, а також із специфіки демократичного перевлаштування такої авторитарно-силової державної інституції, як армія. У процесі концептуального аналізу демократичного перетворення війська варто виділити дві групи принципів: загальнотеоретичні, які регламентують методологічні вимоги соціально-гуманітарних наук та виконують роль методу-підходу до аналізу феномена демократії на теренах війська; специфічні правила-норми, методологічні регулятиви, що концентрують у собі сутність відповідної концепції, відбивають внутрішні закономірності демократизації Збройних Сил як цілісного, відносно самостійного соціально-політичного явища – процесу. Комплекс таких принципів... може становити методологічне підґрунтя для створення реалістичної моделі демократизації армії» [46, с. 38], чи, наприклад, так: «Принцип екологізації споживання, – на думку автора, – це «шлях до життєблагодатних комплексів проходить

також і через оптимізацію структури споживання суспільства. У цьому плані заслуговує на увагу досвід скандинавських країн, де вперше спостерігається явний відхід від традиційних структур, поставлене завдання згортання нескінченного «споживацького марафону» з його безцільним марнотратством і деструктивним впливом на природу, і здійснено поворот до розвитку духовної сфери, до екології, до впровадження різноманітних соціальних програм. Принцип «відступаючого горизонту» – на думку автора, – є те, що «будь-яка екологічна програма має бути не документом, а процесом. Важливість цього погляду не можна заперечити, не випадково це відзначено навіть у матеріалах ООН... Принципи екологічної мотивації – так, цілком імовірно, умовно може бути названа група принципів, покликаних додати системі внутрішньо властивій їй рушійної сили, що надає імпульс саморозвитку системи» [47, с. 242]. Не менш складним для розуміння є й такий підхід: «Принципы феминологии – отражение и обобщение существенных сторон женских проблем... Принципы феминологии являются исходными идеями, отражающими и обобщающими существенные стороны познания и практической деятельности женского движения по пути создания цивилизованного общества. Принципы могут постоянно изменяться, дополняться, являясь исходным положением науки. Главное – это целостный подход к анализу объекта и субъекта научного исследования. Они выражают сущность организации и способ функционирования современного процесса изменения социального статуса женщины при условии активизации всех женских организаций, выработке программы и устава» [48, с. 59]. Як критичний аргумент щодо означених підходів пошлемося на сентенції В.С. Ковальського й І.П. Козінцева: «Правові (юридичні) дефініції – це стислі логічні визначення, які містять у собі найістотніші ознаки поняття, що визначаються. За їх допомогою встановлюються, розпізнаються певні правові категорії, розкривається, характеризується й формулюється їх суть... не обов'язково, щоб сформульоване поняття було остаточним. Воно може мати робочий варіант, шліфуватися, корегуватися, уточнюватися, деталізуватися в процесі подальшої правотворчої роботи... Розкриваючи зміст поняття (терміну), слід перераховувати не усі його ознаки, а лише найважливіші. Такий підхід дає... можливість сформулювати правову конструкцію достатньо повно, точно і в той же час економно, не розпливчато... *Норма, що дуже деталізована, схожа на перевантажений корабель, який глибоко осів і важко піддається управлінню. Перевантажений деталями і уточненнями закон також важкий для використання... Але слід мати на увазі, що ненаведення необхідних визначень також шкодить якості» [22, с. 65, 68-69]. Саме визначення поняття (дефініція), а не його обґрунтування, найбільш рельєфно характеризує думки кожного автора, входить у науковий обіг та використовується на практиці й у навчальному процесі, критично оцінюється [49, с. 138], – обґрунтовано наголошує В.О. Навроцький.*

Отже, дотепер не втратили актуальності слова англійського філософа ХІХ ст. Д.С. Міля: «Логіка є загальний цінитель та суддя усіх досліджень» [50, с. 596]. Як відомо, поняття – це думка, відбита в узагальненій формі. Воно «відбиває суттєві й необхідні ознаки предметів та явищ, а також взаємозв'язки. Якщо поняття ввійшло до наукового обігу, його позначають одним словом або використовують сукупність слів – термінів» [51, с. 15]. Методологічно значимою тут вважаємо тезу про те, що визначення обсягу й змісту поняття дають через родову ознаку й найближчу видову відмінність. Як правило, спочатку називають родові поняття, до якого поняття, що визначається, входить як складова. Потім указують на ту ознаку поняття, яка відрізняє його від усіх подібних, причому ця ознака має бути найважливішою й найсуттєвішою. Є певні

правила визначення понять: правило розмірності вимагає, щоб обсяг поняття, що визначається, відповідав обсягу поняття, яке визначає, тобто ці поняття мають бути тотожними; нове поняття не повинне бути тавтологічним; поняття має бути чітким і однозначним. Якщо при визначенні поняття важко зазначити одну ознаку, називають декілька ознак, достатніх для розкриття специфіки його обсягу й змісту. Дійсно наукове визначення складних явищ і фактів не може обмежуватися формально-логічними вимогами. Воно має «містити оцінку фактів, об'єктів, явищ, що визначаються, органічно ввійти в чинну терміносистему науки» [51, с. 59-60].

## РЕЗЮМЕ

Одной из ключевых основ правотворческой и правоприменительной деятельности остается применение соответствующих логических правил. В статье уделено внимание исследованию теоретико-методологических аспектов проблемы применения принципа ясности и доступности языка для адресатов актов во время дефиниции категориального аппарата национальной правовой системы.

## SUMMARY

One of key bases of create the right and apply the right activity still has application of corresponding logic rules. In article the attention is given to research of theoretical-methodological aspects of a problem of application of a principle of clearness and availability of language to addressees of acts during a definition categor's the device of national legal system.

## СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Степин В.С. Философия науки. Общие проблемы. – М.: Гардарики, 2006.
2. Методологические науки: проблемы и решения // Вопросы философии. – 1988. – №3. – С. 113-120.
3. Колпаков В.К. Адміністративно-деліктний правовий феномен: Монографія. – К.: Юрінком Інтер, 2004.
4. Кресіна І.О., Матвієнко А.С., Оніщенко Н.М., Перегуда Є.В., Скрипнюк О.В., Балан С.В., Стойко О.М. Політика, право і влада в контексті трансформаційних процесів в Україні: Монографія / За ред. І.О. Кресіної. – К.: Ін-т держави і права ім. В.М. Корецького НАН України, 2006.
5. Лавріненко О.В. Алогізми в законодавстві про службу в органах внутрішніх справ України: теоретико-прикладні аспекти // Стратегические вопросы мировой науки – '2007: Мат. II межд. науч.-практ. конф., г. Днепропетровск, 15-28 февраля 2007 г. – Дн.: Наука и образование, 2007. – Т. 5. – С. 69-71.
6. Лавріненко О.В. Дисциплінарная и морально-юридическая ответственность // Бизнес-Информ. – 1997. – №19. – С. 16-18.
7. Лавріненко О.В. Удосконалення в законодавстві про порядок та умови проходження служби в органах внутрішніх справ // Державна служба і громадянин: реалізація конституційних прав, свобод та обов'язків. – Х.: Українська Академія державного управління при Президентіві України, 2000. – С. 92-99.
8. Лавріненко О.В. Питання систематизації законодавства про службу в органах внутрішніх справ // Систематизація законодавства в Україні: проблеми теорії і практики: Мат. міжн. наук.-практ. конф., м. Київ, 14-16 жовтня, 1998. – К.: Ін-т зак-ва Верховної Ради України, 1999. – С. 328-331.

9. Лавріненко О.В. Щодо реформи законодавства про працю працівників правоохоронних органів України // Вісник Університету внутрішніх справ. – 2001. – Вип. 12. – Ч. II. – С. 168-176.
10. Лавріненко О.В. Звільнення працівників ОВС за вислугою строків служби: проблеми гармонізації трудового законодавства // Вісник Університету внутрішніх справ. – 2001. – Спецвипуск. – С. 344-347.
11. Лавріненко О.В. Проблемні питання термінології законодавства про службу в органах внутрішніх справ // Вісник Національного університету внутрішніх справ. – 2001. – Вип. 16. – С. 354-361.
12. Лавріненко О.В. Удосконалення законодавства про контрактну форму комплектування органів внутрішніх справ як тенденція розвитку інституту трудового договору // Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності. – 2003. – №1. – С. 193-208.
13. Лавріненко О.В. Сучасний понятійний апарат науки соціального забезпечення: проблема термінологічної уніфікації та напрями її вирішення // Економіка, фінанси, право. – 2004. – №9. – С. 29-38.
14. Лавріненко О.В. Поняття соціального забезпечення: історія та сучасність // Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності. – 2004. – №2. – С. 206-219.
15. Лавріненко О.В. Поняття «соціальний захист» і «соціальне забезпечення»: їх зміст, співвідношення та правове значення // Правничий часопис Донецького університету. – 2005. – №1. – С. 9-17.
16. Лавріненко О.В. Дослідження сучасного категоріального апарату спеціального трудового законодавства про переведення працівників ОВС по службі // Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності. – 2006. – №2. – С. 290-304.
17. Лавріненко О.В. Системна трансформація трудового права України в контексті реалізації експотенціального закону розвитку науки // Вісник Запорізького національного університету: Збірник наукових статей. Юридичні науки. – Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2006. – №2. – С. 103-113.
18. Лавріненко О.В. Аналіз підзаконних актів, які регламентують переведення по службі як організаційно-правовий спосіб зміни службово-трудова праввідносин працівників ОВС // Науковий вісник Київського національного університету внутрішніх справ. – 2006. – №2. – С. 246-257.
19. Лавріненко О.В. Удосконалення правового забезпечення і понятійного апарату сучасного механізму соціально-правового захисту працівників ОВС України // Економіка, фінанси, право. – 2006. – №11. – С. 29-36.
20. Лавріненко О.В. Теоретико-правове дослідження чинників розвитку та понятійного апарату вчення про принципи трудового права // Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності. – 2006. – №3. – С. 279-292.
21. Лавріненко О.В. Проблема термінологічної неузгодженості трудового законодавства і законодавства про службу в органах внутрішніх справ: теоретико-правовий та історико-правовий аспекти // Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності. – 2007. – №1. – С. 237-258.
22. Ковальський В.С., Козінцев І.П. Правотворчість: теоретичні та логічні засади. – К.: Юрінком Інтер, 2005.
23. Титов В., Марченко О. та ін. Юридична герменевтика з погляду сучасної формальної логіки // Вісник Академії правових наук України. – 1999. – №1. – С. 97-101.
24. Чуковська А.В. Правове регулювання електронної комерції в Україні. – К.: Центр учбової літератури, 2007.

25. Бобкова А.Г., Татькова З.Ф. Правове регулювання відносин у процедурі банкрутства. – К.: Центр учбової літератури, 2006.
26. Лавриненко О.В. Специальные нормы в структуре современного механизма единства и дифференциации правового регулирования трудовых отношений // Вісник Луганського державного університету внутрішніх справ. – 2007. – Вип. 2. – С. 150-159.
27. Закон України від 30.06.93 «Про організаційно-правові основи боротьби з організованою злочинністю» // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – №35. – Ст. 358.
28. Закон України від 16.12.93 «Про основні засади соціального захисту ветеранів праці та інших громадян похилого віку в Україні» // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – №4. – Ст. 18.
29. Основи законодавства України про культуру від 14.02.92 // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – №21. – Ст. 294.
30. Декларація «Про загальні засади державної молодіжної політики в Україні» від 15.12.92 // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – №16. – Ст. 166.
31. Закон України від 18.10.05 «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – №1. – Ст. 17.
32. Закон України від 24.06.04 «Про правові засади цивільного захисту» // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – №39. – Ст. 488.
33. Закон України від 02.06.05 «Про основи соціального захисту бездомних громадян і безпритульних дітей» // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – №26. – Ст. 354.
34. Закон України від 19.11.92 «Основи законодавства України про охорону здоров'я» // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – №4. – Ст. 19.
35. Закон України від 19.06.03 «Про основи національної безпеки України» // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №39. – Ст. 351.
36. Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від 14.01.98 // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – №23. – Ст. 121.
37. Закон України від 21.03.91 «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – №21. – Ст. 252.
38. Андрейцев В.І. Правова система в Україні: проблеми вдосконалення // Судова апеляція. – 2006. – №2. – С. 45-51.
39. Вступ до теорії правових систем / За заг. ред. О.В. Зайчука, Н.М. Оніщенко: Монографія. – К.: Юридична думка, 2006.
40. Андрощук С. Принцип верховенства права. Визначення співвідношення із суміжними поняттями, особливості законодавчого закріплення і реалізації // Юридичний журнал. – 2005. – №11. – С. 76-79.
41. Основы предпринимательского дела. Благородный бизнес / Под ред. Ю.М. Осипова. – М.: Гуманитарное знание, МП «Тритон», 1992.
42. Іншин М.І. Правове регулювання службово-трудова відносин в Україні. – Х.: НУВС, 2004.
43. Сирота И.М. Право социального обеспечения в Украине. – Х.: Одиссей, 2000.
44. Фріс П.Л. Кримінально-правова політика Української держави: теоретичні, історичні та правові проблеми. – К.: Атіка, 2005.
45. Крижанівський А.Ф. Феноменологія правопорядку: поняття, виміри, типологія. – Одеса: Фенікс, 2006.
46. Баранівський В.Ф. Демократизація Збройних Сил України. – К.: Центр практичної філософії, 2001.



47. Мельник Л.Г. Основы стійкого розвитку. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2006.
48. Зуйкова Е.М., Ерусланова Р.И. Феминология и гендерная политика. – М.: ИТК «Дашков и К<sup>0</sup>», 2007.
49. Навроцький В.О. Теоретичні проблеми кримінально-правової кваліфікації: Дис... д-ра юрид. наук; 12.00.08. – Х.: НЮАУ ім. Ярослава Мудрого, 2000.
50. Антология мировой философии: В 4 т. / АН СССР, Институт философии. – М.: Мысль, 1971. – Т. 3.
51. Шейко В.М., Кушнарченко Н.М. Організація та методика науково-дослідницької роботи. – К.: Знання, 2006.

*Надійшла до редакції 16.10.2007 року*

УДК 346.2:341.947

## **ПРОМЫШЛЕННО-ФИНАНСОВЫЕ ГРУППЫ В УКРАИНЕ: ОСНОВЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ**

*Малыга В.А., к.ю.н., доцент, Донецкий национальный университет  
Рябиченко Д.С.*

Среди многих способов организации крупного бизнеса в ведущих странах мира доминирующее положение занимают финансово-промышленные группы. С конца XIX столетия и до нынешнего времени финансово-промышленные группы оказывают большое влияние на развитие и функционирование политических, экономических, социальных институтов.

В рыночных условиях, когда цели и развитие экономики диктуются потребностями рынка, формы интеграции капитала становятся добровольными. Они определяются представителями рынка с учетом спроса на производимую ими продукцию (услуги) и удовлетворения его на конкурентной основе. Государство для формирования эффективной структуры экономики поощряет развитие производства посредством системы льгот в области налогов, централизованных кредитов, формирование собственности и т.д. Наиболее эффективно это реализуется через создание и поддержку промышленно-финансовых конгломератов и иных организационных форм объединения банковского капитала, ресурсов науки, промышленности и государства. Одной из наиболее эффективных форм такой интеграции и являются промышленно-финансовые группы.

Промышленно-финансовые группы - это совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества либо объединивших свои активы в целях технологической или экономической интеграции. Причины возникновения групп вскрыл ещё Карл Маркс, описывая процесс слияния финансового и промышленного капитала.

Трансформация экономической системы Украины требует существенных преобразований. Одним из институтов, который может оказать позитивное влияние на развитие нашего общества являются промышленно-финансовые группы (ПФГ).

Процесс формирования правовой базы создания и деятельности ПФГ в Украине происходит сложно и противоречиво. На сегодняшний день правовой статус ПФГ в основном определяется Законом Украины о ПФГ и Положением о создании (регистрации), реорганизации и ликвидации ПФГ №781, утвержденным Кабинетом Министров Украины от 20 июля 1996 года. С 1 января 2004 года отдельные вопросы правового статуса ПФГ определяются Хозяйственным кодексом Украины, принятым 16 января 2003 года. Однако созданная правовая база оказалась недостаточной для успешной деятельности ПФГ в Украине, а некоторые положения даже препятствуют созданию ПФГ. Принятие Хозяйственного кодекса Украины дало новый толчок развитию хозяйственного законодательства, подтверждена необходимость дальнейшего развития ПФГ.

Проблемами создания и деятельности ПФГ в Украине занимались многие ученые, как экономисты, так и праведы. Можно отметить Н. Саниахметову, С. Грудницкую, В. Мамутова, В. Хахулина, В. Гайворонского, В. Щербину и др. Однако, отдельные вопросы создания, деятельности, реорганизации, ликвидации ПФГ, вопросы порядка управления, отношений в группе, государственной поддержки в Украине остаются недостаточно исследованы. Это объясняет актуальность данного вопроса.

Целью статьи является рассмотрение правового статуса ПФГ, выявление проблем их становления и функционирования в Украине. Для достижения поставленной цели решались следующие задачи:

- раскрытие сущности ПФГ и ее эволюции;
- определение роли ПФГ в развитии экономики Украины;
- определение понятия ПФГ, соотношение с другими понятиями хозяйственного законодательства;
- анализ действующего законодательства Украины, определяющего правовые методы создания, деятельности и ликвидации ПФГ;
- анализ недостатков украинских нормативно-правовых актов о ПФГ и внесение предложений об их устранении.

Объектом исследования являются общественные отношения, возникающие в процессе промышленно-финансовой интеграции. Предмет исследования – правовое регулирование создания и деятельности ПФГ.

Внешне процесс формирования большого частного капитала на постсоветском пространстве проходил в формате глобального мирового процесса интеграции капитала - объединении промышленного и финансового капитала. В современных экономиках развитых стран возникали финансово-промышленные группы (ФПГ), которые объединяли в своем составе промышленные предприятия и финансовые структуры (банки). Мощнейшие ФПГ приобретают размеры транснациональных компаний (ТНК), которые охватывают в своей деятельности ряд стран. Именно ФПГ является стрелком современных национальных экономик, определяют траектории их развития.

На современном этапе экономического развития в Украине появились экономические структуры, которые в соответствии с общепринятой мировой практикой попадают под определение промышленно-финансовых групп и способны прямо влиять на экономическое состояние государства. Отметим, что ПФГ претерпели в своем развитии довольно длительную эволюцию. Процесс централизации проходил на начальном этапе горизонтально - объединялись предприятия одной отрасли. После централизация стала развиваться и по вертикали: в орбиту объединений стали входить предприятия, связанные единой цепочкой технологического цикла. Такая форма централизации капитала получила название диверсификации. Развитию

процесса централизации по вертикали способствовала антитрестовская политика государства, стремящегося не допустить монополизацию определенной отрасли одним или группой промышленных гигантов [2, с. 33].

Современная ПФГ – это объединение большого числа заводов, комбинатов, компаний, финансовых и кредитных учреждений, часто имеющих довольно отдаленную связь друг с другом. Стремясь к поглощению конкурентов, ПФГ приобретают готовые мощности с обученным персоналом. В результате отпадает необходимость в организации нового производства. Они завладевают также научным потенциалом, аппаратом сбыта, заполучают дополнительный капитал. Поглощаются компании и не имеющие связи производственного или функционального характера. Бывали случаи приобретения заведомо убыточных фирм с целью использования их налоговых льгот.

Развертывание отечественных ТНК, в том числе транснациональных ПФГ с участием капитала России и других стран СНГ, по мнению многих исследователей вопроса, может стать определяющим фактором реинтеграции сегментов постсоветского экономического пространства и имеет перспективы выхода на рынки третьих стран. Большинство постсоветских стран при выборе формата функционирования большого капитала использовали клише существующих в мире ФПГ как наиболее привлекательную форму интеграции национальных экономических агентов. Причем при выборе такой формы преобладающее значение имели не столько сравнительная эффективность и конкурентоспособность ФПГ, которые продемонстрировала мировая практика, сколько высокая степень ее соответствия нуждам переходного периода, часть из которых ничего общего с рыночной трансформацией не имела [1, с. 26].

Среди постсоветских стран наиболее активно ФПГ начали формироваться на базе государственных предприятий и банков в России, благодаря широкому спектру целей деятельности ФПГ, неограниченностью круга возможных участников, определенному в Законе РФ о ФПГ (ст.2). Украинские исследователи данного вопроса, считают неоправданным ограничение участников в украинском законодательстве. Российский Закон о ФПГ был принят в 1994 году, а через год их уже было зарегистрировано около ста. Позднее большой частный капитал унаследовал эту форму. В результате мощные финансово-промышленные группы стали основной формой русского большого частного капитала.

В Украине в этот период также отмечалась значительная заинтересованность в создании ФПГ со стороны экономических агентов - государственных предприятий и банков. Причем сама идея объединения финансового и промышленного капитала в формате ФПГ была в основном импортированная именно из России. Уже в 1995 г. в Украине был принят Указ Президента «О финансово-промышленных группах», который по смыслу приближался к русскому варианту. Но в таком виде реализация идеи ФПГ натолкнулась на сопротивление парламента. Вместо Указа Президента парламент принял Закон Украины от 21 ноября 1995 г. N 437/95-ВР "О промышленно-финансовых группах в Украине", в котором стержневые позиции были значительно трансформированы. Настоящий Закон определяет порядок создания, реорганизации и ликвидации промышленно-финансовых групп в Украине, транснациональных промышленно-финансовых групп, а также финансово-экономические условия их деятельности [10].

Анализ норм Хозяйственного кодекса Украины показывает, что ПФГ являются субъектом хозяйствования, возникающим в результате реализации полномочий собственника хозяйственными организациями, входящими в состав ПФГ, и органами

государственной власти, которые наделены хозяйственной компетенцией и берут участие в создании групп. ПФГ возникает в результате установления на основе Генерального соглашения ПФГ хозяйственного обязательства, которое содержит элементы имущественно-хозяйственных и организационно-хозяйственных обязательств между названными участниками хозяйственных отношений, между ними и органами правления объединения предприятий (ст.2, ст.3, п.3 ст.125, п.1 ст.135, ч.3 п.2.ст.176 ХК Украины) [4].

Исследуя основные характеристики правового статуса ПФГ в Украине, можно отметить, что некоторые правовые нормы не соответствуют потребностям существующих и потенциальных ПФГ. Среди многих отметим такие проблемы как использование терминов ПФГ и ФПГ для определения одного и того же понятия. Требуется дальнейшего развития порядок создания (регистрации ПФГ), особенно транснациональных ПФГ; необходимо несколько сократить во времени и упростить данную процедуру за счет сокращения длительности подготовки и принятия КМ Украины решения о создании ПФГ.

ПФГ, как объединение предприятий, связанных не уставными, а договорными отношениями, должны создать органы, которые будут наделены полномочиями планирования, принятия решений и контроля за их выполнением. [8, с. 115].

Если соотносить понятия «правосубъектность ПФГ» и «компетенция ПФГ», то следует отметить, что правосубъектность, очерчивающая общие грани деятельности ПФГ в сфере хозяйствования, оказывается шире ее компетенции. В отличие от прав, входящих в компетенцию ПФГ, которые она должна осуществлять, возможности, предоставленной правосубъектностью, подлежат обязательному использованию лишь в части, юридически гарантированной компетенцией [13, с. 102]. Проект закона «О внесении изменений в Закон Украины «О промышленно-финансовых группах в Украине» разработан Кабмином для выполнения указа Президента Украины.

За время действия существующего закона «О промышленно-финансовых группах в Украине» подавляющее большинство попыток создать ПФГ в отраслях черной и цветной металлургии, сельскохозяйственного и химического машиностроения были неудачными.

Проект вышеупомянутого закона разработан с целью совершенствования правового регулирования вопросов создания, регистрации, реорганизации и ликвидации промышленно-финансовых групп в Украине, прежде всего путем упрощения процедуры создания промышленно-финансовых групп.

Законопроектом предусматривается:

- исключение положений об обязательном участии ПФГ в реализации государственных программ;
- устранение требований к объемам реализации ПФГ;
- введение наряду с транснациональной ПФГ понятие межгосударственной ПФГ, которая создается на основе международного договора;
- снятие ограничения относительно количества банков в составе ПФГ.

В проекте закона предлагается определить межгосударственную ПФГ как транснациональную ПФГ, создающуюся согласно международному договору Украины. Такое определение дает возможность создания межгосударственных ПФГ путем заключения межправительственных или межведомственных соглашений, которые не во всех случаях будут подлежать ратификации Верховной Радой. Законопроект снимает ограничение относительно возможности предприятий, учреждений, организаций быть участниками лишь одной ПФГ. Изъята также ст.4 действующего закона, касающаяся

льгот, которые предоставляются главному предприятию и участникам ПФГ. Это касается льгот по налогообложению промежуточной и конечной продукции ПФГ.

Отметим, что в Проекте Закона Украины о ПФГ остались без внимания такие негативные аспекты действующего Закона, как: невозможность участия в ПФГ субъектов хозяйствования, совершающих некоммерческую хозяйственную деятельность ( без цели получения прибыли); определение головным предприятием ПФГ только лишь украинское предприятие; запрет банку быть головным предприятием ПФГ; безосновательно продолжительное рассмотрение правительством Украины документов о создании ПФГ. Более того, законопроект предлагает отменить все предусмотренные льготы для ПФГ, что скорее всего приведет к снижению роста ПФГ в стране.

На 2007 год в Украине уже определились конфигурация и рейтинг (по уровню мощности) ПФГ. Наибольшие и влиятельные ПФГ исторически оказались сосредоточенными или связанными с сектором черной металлургии. К ним относятся как промышленные, так и банковские группы. [12, с. 130].

В состав ПФГ обычно входят коммерческие и другие организации, в том числе и иностранные. Исключением являются общественные и религиозные организации. Участниками ПФГ обязательно выступают организации, действующие в сфере производства товаров и услуг, а также банки и иные кредитные и финансовые организации. Участие более чем в одной ПФГ не допускается. Среди участников ПФГ также инвестиционные институты, негосударственные пенсионные и иные фонды, страховые организации. Государственные и муниципальные унитарные предприятия могут быть участниками ПФГ в порядке и на условиях, определяемых собственником их имущества. Дочерним хозяйственным обществам и предприятиям разрешено входить в состав ПФГ только вместе со своим основным обществом (предприятием-учредителем).

Участники ПФГ заключают договор о создании ПФГ, учреждают центральную, головную компанию ПФГ, которая выступает юридическим лицом и по отношению к создавшим участникам ПФГ – основным обществом и уполномоченным в силу закона или договора на ведение дел от имени ПФГ. Центральная компания ПФГ обычно является инвестиционным институтом, но законом разрешено создание основной компании ПФГ в форме хозяйственного общества, а также ассоциации или союза.

Совокупность юридических лиц, образующих ПФГ, получает статус ПФГ на основе решения полномочного государственного органа о ее государственной регистрации. Для этого центральная компания ПФГ в полномочный государственный орган должна представить пакет документов утвержденным законодательством.

Решение о государственной регистрации ПФГ принимается после экспертизы представленных документов соответствующим органом, который в двухмесячный срок со дня представления ему документов принимает решение об отказе в регистрации ПФГ; о возврате документов ПФГ подтверждается выдачей свидетельства установленного образца, в котором зафиксировано полное наименование ПФГ (обязательно содержащие слова «промышленно-финансовая группа», «транснациональная промышленно-финансовая группа» или «межгосударственная промышленно-финансовая группа») и включение в государственный реестр ПФГ. Высшим органом управления ПФГ является совет

управляющих, включающий всех ее участников; компетенция каждого останавливается договором о создании ПФГ [3, с. 275].

В мировой практике нет убедительных доказательств того, что создание специального законодательства, посвященного крупным финансово-промышленным объединениям, автоматически приводит к быстрому росту инвестиций в промышленность и резкому экономическому росту. Скорее наоборот, интерес к подробному законодательству возникает как раз в тех странах, финансовые системы которых испытывают глубокий кризис.

Программой развития промышленности Украины на 2003-2011 гг. предусмотрены работы по дальнейшей реструктуризации предприятий, созданию транснациональных компаний, промышленно-финансовых групп и холдинговых компаний, технополисов, бизнес-инкубаторов, сетевых структур и усовершенствованию законодательства в этой сфере. Необходимо на законодательном уровне создать в Украине условия для появления и эффективной деятельности таких компаний.

## РЕЗЮМЕ

Статья посвящена исследованию процесса формирования в украинском законодательстве промышленно – финансовых групп. Авторы особое внимание обращают на проблемы создания и деятельности промышленно – финансовых групп в Украине.

## SUMMARY

This article devoted to process of formation of industrial financial groups in Ukrainian legislation. Authors pay special attention to problems of origin and work of industrial financial groups in Ukraine.

## СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Галянтич М. Промислово-фінансові групи в Україні: проблеми статусу та правового регулювання діяльності / М. Галянтич, В. Махінчук, Н. Задорожна // Підприємництво, господарство і право. - 2004. - №3. - С. 25-30.
2. Горбатов В.М. Интегрированные структуры бизнеса: сущность понятий и классификация / В. М. Горбатов // Економіка промисловості. - 2006. - №2(33). - С.33-41.
3. Горбатов В.М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса В. М. Горбатов. - Харьков: ИНЖЭК, 2006. - 591 с.
4. Господарське законодавство України: за станом на 10 січня 2007 р. - К. : Істина, 2007. - 448 с. - (Офіційні документи).
5. Деревянко Б.В. Державне регулювання функціонування промислово-фінансових груп у сфері підприємницької діяльності : монографія / Б. В. Деревянко, С. М. Грудницька. - К.: НДІ приват. права і підприємництва, 2005. - 176 с.
6. Деревянко Б.В. Договірне регулювання відносин у промислово-фінансових групах / Б. В. Деревянко // Економіка. Фінанси. Право. - 2006. - №8. - С. 30-34.
7. Дятленко Н. Особенности определения субъектов хозяйствования в Хозяйственном кодексе Украины / Н. Дятленко // Підприємництво, господарство і право. - 2004. - №8. - С. 25-31.
8. Малига В.Г. Проблеми формування промислово-фінансових груп в Україні: порівняльно-правовий аналіз законодавства/ В.Г. Малига, Ю.в. Мухін // Держава і право: зб. наук. пр.- К., 2005. – Т.2. – С.506-511.

9. Правові проблеми створення та діяльності промислово-фінансових груп в Україні / За заг. ред. М. К. Галянтича. - К.: Н.-д. ін-т приват. права і підприємництва, 2005. - 223 с.
10. Про внесення змін до Положення про створення (реєстрацію), реорганізацію та ліквідацію промислово-фінансових груп: Постанова Кабінету Міністрів України від 17 лип. 2003 р. № 1074 // Офіц. вісн. України. - 2003. - № 29. - С. 135-136.
11. Про промислово-фінансові групи в Україні: Закон України, прийнятий 21 листоп. 1995 р. // Голос України. - 1996. - 21 трав. - С. 8.
12. Рейтерович І. Взаємовідносини фінансово-промислових груп та держави: український досвід / І. Рейтерович // Економ. часопис. - 2005. - №1. - С. 44-48.
13. Уманців Ю. Активізація процесів злиття та поглинання як чинник глобалізації світової економіки / Ю. Уманців // Підприємництво, господарство і право. - 2004. - №2. - С. 129-131.
14. Хахулин В.В. Правовое положение управления промышленного объединения: монография/ В. Хахулин.- Казань: Изд-во Казанского ун-та, 1981. – 145 с.

*Надійшла до редакції 06.11.2007 року*

УДК 347.447

## **ОСОБЕННОСТИ МИРОВОГО СОГЛАШЕНИЯ КАК СУДЕБНОЙ ПРОЦЕДУРЫ БАНКРОТСТВА**

*Романюк Е.И.*, к.ю.н., доцент, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского

### *Постановка проблемы*

В решении Европейского Союза о предоставлении Украине статуса страны с рыночной экономикой подчеркивается, что в нашей стране за последние годы достигнут определенный прогресс в вопросах усовершенствования правового регулирования, однако украинская сторона предоставила недостаточно материалов для оценки эффективности реализации коммерческого законодательства, в том числе и в сфере банкротства. Эксперты ЕС запросили доказательства того, как реализация нормативных предписаний по вопросам банкротства способствует выполнению функций регулятора конкуренции, насколько действующим является этот механизм для решения проблем задолженности в нашей стране.

*Анализ публикаций.* Многие современные украинские правоведы и экономисты исследовали проблемные вопросы процедуры банкротства. Прежде всего, речь идет о научных трудах: А.Г. Бобковой[1], Б.М.Винник[2], З.Ф. Татьковой[1], В.М.Кравчука[3], Н. А. Саниахметовой [4], В. С. Щербины [5]. Но далеко не все проблемы, связанные с реализацией процедуры банкротства, восстановлением платежеспособности хозяйствующих субъектов на сегодняшний день разрешены.

*Целью публикации* является анализ института мирового соглашения, а также разработка рекомендаций по совершенствованию механизма применения мировой сделки с целью восстановления платежеспособности.

По старому Закону Украины «О банкротстве», единственное, что можно было сделать с предприятием, неспособным платить по своим долгам, - это ликвидировать его. Проведение процедуры банкротства преследовало цель продать активы, чтобы полученные денежные средства направить на удовлетворение требований кредиторов. Следует отметить, что применение старого закона редко приводило к положительным результатам. Вместе с тем подавляющее большинство кредиторов получало очень мало в оплату своих долгов, часто ценные активы терялись навсегда, поскольку покупатели так и не появлялись. При этом возникали и социальные проблемы, связанные с тем, что работники теряли рабочие места. Государство также несло потери в виде неполученных доходов, поскольку предприятия-плательщики налогов закрывались. Помимо того, что Закону Украины «О банкротстве» не удалось обеспечить эффективные методы ликвидации (в том числе и в силу объективных, экономических причин), так еще и ответственность лиц, призванных осуществлять данную судебную процедуру, была весьма ограниченной, что не способствовало профилактике служебных злоупотреблений со стороны ликвидаторов, арбитражных управляющих.

В отличие от предыдущего, новый Закон «О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом», имеет действенный правовой инструментарий для борьбы с неплатежеспособностью. Среди наиболее важных новелл (по сравнению с прежним Законом «О банкротстве») следует назвать следующие:

- четко, на законодательном уровне регламентированы все четыре судебные процедуры банкротства;
- финансовое состояние должника определяется, а активы берутся под контроль во время процедуры «распоряжение имуществом». На этой же стадии устанавливаются объемы требований кредиторов, формируется комитет кредиторов и принимается решение относительно дальнейших действий;
- санация или реструктуризация должника по новому Закону является лучшим, по сравнению с процедурой ликвидации, вариантом решения проблемы неплатежеспособности. Следует отметить, что предписания Закона стали гибкими и включают в частности, операционную и финансовую реструктуризацию;
- новый Закон предусматривает «мораторий», который прекращает осуществление должником любых платежей по большинству долгов, сделанных до начала производства по делу о банкротстве, и запрещает любые другие действия кредиторов по взысканию платежей. В частности, благодаря мораторию должник сможет пользоваться своими банковскими счетами без опасения, что кредиторы наложат на них взыскания.

Но особого рассмотрения заслуживает появление в новом Законе ранее не предусмотренной процедуры мирового соглашения, которая разрешает должнику и его кредиторам договориться об изменениях в структуре долгов, отвечающих платежеспособности должника [7, ст. 35]. Мировой опыт свидетельствует, что мировое соглашение как способ оформления договоренности об урегулировании спора успешно используется в судебной практике многих стран. В Украине такое средство прекращения производства по делу предусматривают Гражданский процессуальный кодекс Украины и Хозяйственный процессуальный кодекс Украины. Согласно положениям указанных кодифицированных актов, решение спорных проблем между должником и кредитором путем заключения мирового соглашения является



допустимым на любой стадии судебного процесса, включая и стадию исполнения судебного решения. Следует отметить, что хотя Закон Украины «О банкротстве» от 14 мая 1992 г. не содержал положения о мировых соглашениях, по ряду дел о банкротстве применялись положения ХПК Украины, тогда еще АПК, предусматривающие мировое соглашение. Но это были скорее единичные случаи, поэтому так важно, что в процессе осуществления реформы законодательства о банкротстве вместе с другими изменениями в указанный выше закон вошли положения о мировом соглашении (раздел IV «Мировое соглашение»).

По общему правилу, сторонами мирового соглашения в судебном процессе по делу о банкротстве являются должник и кредиторы. От лица должника мировое соглашение заключают сам должник-предприниматель, руководитель должника (его полномочия определены в уставе соответствующего юридического лица) или арбитражный управляющий, распорядитель имуществом, управляющий санацией и ликвидатор.

От лица кредиторов решение о заключении мирового соглашения принимается простым большинством голосов комитета кредиторов. Мировое соглашение от лица кредиторов подписывает глава комитета кредиторов.

Проанализируем особенности заключения мирового соглашения на разных стадиях осуществления производства по делу о банкротстве. Так, органы налоговой службы обязаны согласиться на удовлетворение части требований по налогам, обязательным платежам на условиях такой мировой сделки с целью обеспечения восстановления платежеспособности предприятия. При этом налоговый долг, возникший в срок, который предшествовал трем полным календарным годам на день представления заявления в суд о возбуждении дела о банкротстве, списывается как безнадежный (после изменений, внесенных Законом Украины «О порядке погашения обязательств налогоплательщиков перед бюджетами и государственными целевыми фондами» от 21 декабря 2000 г.), а налоговые обязательства, которые возникли на протяжении трех последних лет, списываются на условиях мировой сделки или по ним дается рассрочка.

Законодательство о банкротстве предусматривает частные случаи, когда заключение мирового соглашения инициируют арбитражные управляющие. Так, если в процедуре санации для удовлетворения требований кредиторов в полном объеме суммы, вырученной от продажи имущества должника как целостного имущественного комплекса, недостаточно, управляющий санацией предлагает кредиторам заключить мировое соглашение. Такой шаг является последней возможностью урегулирования проблем задолженности должника, а не заключение мирового соглашения тянет за собой признание должника банкротом и открытие ликвидационной процедуры.

Арбитражный управляющий в десятидневный срок со дня вынесения хозяйственным судом соответствующего постановления дает об этом информацию в Агентство по вопросам банкротства. Этого требует Положение о порядке формирования и ведения единой базы данных по предприятиям, в отношении которых возбуждено производство по делу о банкротстве, утвержденное приказом Агентства по вопросам банкротства от 6 ноября 1999 г. Мировое соглашение, после утверждения его хозяйственным судом, становится правоустанавливающим документом, на основании которого производится, например, государственная регистрация права собственности на объекты недвижимого имущества (см. Инструкцию о порядке государственной регистрации права собственности на объекты недвижимого имущества, которые находятся в собственности юридических и физических лиц, утвержденную приказом

Государственного комитета строительства, архитектуры и жилой политики Украины от 9 июня 1998 г.).

Законодательство о банкротстве предусматривает специальные условия предоставления мировому соглашению законной силы: мировое соглашение должно быть утверждено хозяйственным судом, об этом выносится частное определение. Судья хозяйственного суда обязан поставить обе стороны в известность о дате рассмотрения вопроса о мировом соглашении. При прохождении этой стадии в судебном процессе вероятны случаи, когда кто-нибудь из кредиторов не согласится на условия мировой сделки, в подобной ситуации такому кредитору предоставляется право высказать свои возражения. К тому же Закон «О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом» устанавливает, что для кредиторов, которые не принимали участия в голосовании или проголосовали против заключения мирового соглашения, не могут быть установлены условия худшие, чем для кредиторов, которые дали согласие на заключение мирового соглашения и требования которых отнесены к одной очереди.

Следует заметить, что хозяйственный суд имеет право отказать в утверждении мирового соглашения только в случае нарушения порядка заключения мирового соглашения, или, когда условия мировой сделки противоречат действующему законодательству Украины. Если хозяйственный суд вынес постановление об отказе в утверждении мирового соглашения, оно считается незаключенным. Однако вынесение такого постановления не препятствует заключению нового мирового соглашения, но уже на других условиях.

Мировое соглашение стороны могут заключить в процессе исполнения судебного решения. Она обязательно утверждается постановлением хозяйственного суда. Такое право зафиксировано в Разъяснении Высшего хозяйственного суда Украины «О некоторых вопросах практики выполнения решений, постановлений хозяйственных судов Украины» от 28 марта 2002 г. № 04-5/365. Утверждение мирового соглашения в пределах исполнительного производства тянет за собой закрытие этого производства.

Однако, мировое соглашение может быть разорвано по решению хозяйственного суда, если должник не выполнил условия не менее чем трети требований кредиторов или осуществил действия, причинившие убытки или в иной степени затрагивающие права и законные интересы кредиторов. Следует заметить, что разрыв мирового соглашения хозяйственным судом по заявлению отдельного кредитора по вышеуказанным основаниям не означает потерю его действия для других кредиторов. Таким образом, если мировое соглашение признается недействительным или разрывается, требования кредиторов, относительно которых были предоставлены отсрочка платежей или прощение долгов, восстанавливаются в полном размере в неудовлетворенной их части. Односторонний отказ от мирового соглашения не допускается.

Вместе с тем, сегодня в Украине отсутствует обширная судебная практика применения данного средства урегулирования проблем задолженности, поэтому пока сложно делать какие-то выводы об эффективности этой процедуры. Однако следует отметить, что во многих странах мира мировое соглашение занимает важное место в законодательстве о неплатежеспособности и признается действенной мерой в урегулировании обязательств должника при активном участии кредиторов.

Подытоживая вышеизложенное хочется отметить следующее. В последних числах 2007 года в Украине по инициативе общественной организации «Украинский институт банкротства» совместно с Институтом международных отношений КНУ им.

Т.Шевченко состоялся «круглый стол» на тему «Законодательство Украины о банкротстве в контексте получения статуса страны с рыночной экономикой». Авторитетные специалисты стран ЕС проявили беспокойство относительно реализации положений действующего Закона о банкротстве и подчеркнули, в том числе, необходимость усовершенствования механизма проведения судебных процедур банкротства, включая и мировое соглашение.

Таким образом, процедура мирового соглашения должна стать альтернативой ликвидации, это отвечает европейским тенденциям развития законодательства о банкротстве, поэтому сторонам в судебном процессе необходимо разъяснять возможность заключения такого соглашения.

### **РЕЗЮМЕ**

Стаття присвячена питанням удосконалювання механізму мирової угоди, як судової процедури банкрутства.

### **SUMMARY**

The article considered the problem of improvable mechanism of agreement of lawsuit as judicial procedure of bankruptcy.

### **СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:**

А.Г.Бобкова, З.Ф.Татькова. Правове регулювання відносин у процедурі банкрутства. – К.:Центр навчальної літ-ри, 2006. – 152 с.

Винник Б. Колізійні аспекти законодавства при банкрутстві підприємств // Юридичний журнал. – 2004.– № 5. – С. 31-34.

Кравчук В.М. Корпоративне право. – К.: Істина, 2005. – 720с.

Саниахметова Н.А. Юридический справочник предпринимателя. Издание четвертое, переработанное и дополненное. – Х.: Одиссей, 2006. – 959 с.

1. Щербина В.С. Господарське право: Курс лекцій. Навч. посіб. – К., 2006.

2. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 42-43.– Ст. 37.

*Надійшла до редакції 11.11.2007 року*

УДК 342.951+351.817:654.165

## ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ПРОТИДІЇ ПРАВОПОРУШЕННЯМ У СФЕРІ ВИКОРИСТАННЯ КІНЦЕВОГО ОБЛАДНАННЯ РУХОМОГО (МОБІЛЬНОГО) ЗВ'ЯЗКУ В УКРАЇНІ

*Сулацький Д.В.*, оперуповноважений в особливо важливих справах Управління по боротьбі з організованою злочинністю ГУМВС України в Донецькій області, ад'юнкт Донецького юридичного інституту Луганського державного університету внутрішніх справ

Протягом останніх років в Україні спостерігається стрімкий розвиток новітніх інформаційно-телекомунікаційних технологій і послуг, що зумовлює розповсюдження рухомого (мобільного) зв'язку серед широких верств населення. Загальна чисельність абонентів телекомунікаційних мереж рухомого (мобільного) телефонного зв'язку на базі радіотехнології стандарту Global System for Mobile Communications 900/1800 (далі – рухомий зв'язок), що зараз у світі, в тому числі й в Україні, найпоширеніший, складає близько 53,6 мільйонів чоловік [1, с.9; 2, с.10; 3; 4]. Слід зазначити, що наведена статистика тягне за собою не тільки позитивні наслідки для особистості, суспільства та держави, але й негативні. До останніх, насамперед, відноситься значне зростання кількості злочинів проти власності, предметом посягання яких є кінцеве обладнання рухомого зв'язку (далі – термінал) [5; 6, с.24-25; 7; 8]. Так, якщо у 2004 році в Донецькій області зареєстровано 4427 злочинів даного виду (з них нерозкритими залишилися 3029 злочинів), то у 2006 році їх вже – 9389 (з них нерозкритих – 6547). Приріст зареєстрованих злочинів за три роки складає 112,1% (нерозкритих – 116,1%).

Аналіз показав, що дослідження різноманітних аспектів суспільних інформаційних відносин, які проведені вітчизняними та зарубіжними вченими (Д.С. Азаров, І.В. Арістова, О.А. Баранов, Ю.М. Батурін, І.Л. Бачило, К.І. Беляков, П.Д. Біленчук, В.М. Брижко., В.М. Бутузов, В.Б. Вехов, В.Д. Гавловський, Ю.В. Гаврилін, В.О. Голубев, В.І. Гурковський, М.В. Гуцалюк, Н.К. Дніпренко, О.С. Єгоришев, О.О. Казанська, М.В. Карчевський, В.Є. Козлов, В.К. Конах, Б.А. Кормич, В.В. Крилов, О.О. Кулініч, О.В. Литвиненко, О.В. Логінов, В.О. Мещеряков, У.А. Мусаєва, О.В. Олійник, С.О. Орлов, О.В. Остроушко, А.В. Пазюк, К.І. Панфілова, Е.В. Рижков, В.Ю. Рогозін, Б.В. Романюк, Г.В. Семенов, Л.М. Соловійов, О.В. Сорокін, В.С. Цимбалюк), в основному стосуються боротьби зі злочинами у сфері використання електронно-обчислювальних машин (комп'ютерів), систем та комп'ютерних мереж і мереж електров'язку; інформаційної безпеки; захисту персональних даних; формування інформаційної політики; удосконалення державного управління в інформаційній та телекомунікаційній сферах. Разом із тим, поза увагою залишилися проблеми боротьби зі злочинами проти власності, злочинами у сфері господарської діяльності, порушеннями митних правил та іншими правопорушеннями, що здійснюються у сфері телекомунікаційних технологій і послуг. Віддаючи належне досягненням вказаних вчених, у роботі вважалось за доцільне акцентувати увагу на дослідженні

організаційно-правових засад протидії правопорушенням у сфері використання терміналів в Україні.

Цілком закономірним постає аналіз чинного законодавства України щодо регулювання відносин в даній сфері. На сьогоднішній день регламентовано порядок ввезення з-за кордону, реалізації та застосування терміналів в Україні [9; 10, ст.25-26; 11, ст.24; 12-16; 17, ст.4]. За порушення цих норм передбачена адміністративна та кримінальна відповідальність [18, ст.146, ст.148-3, ст.148-4; 19, Розділ XVIII]. Звичайно, встановлена кримінальна відповідальність й за вчинення злочинів проти власності, предметом посягання яких є термінали [19, Розділ VI]. Водночас слід зазначити, що ґрунтовний аналіз особливостей зазначених правопорушень дозволив дійти висновку про необхідності подальшого вдосконалення не лише правозастосування цих норм, але й самого законодавства. Це підтверджується також відповідними даними щодо недостатнього рівня боротьби зі злочинами у сфері використання терміналів в Україні [5, 7].

Наукова новизна роботи полягає у комплексному підході до вирішення проблеми протидії правопорушенням у сфері використання терміналів в Україні, який виявляється в інтеграції знань у галузі адміністративного й інформаційного права, а також сучасних досліджень у сфері розробки та експлуатації новітніх інформаційно-телекомунікаційних технологій. Саме з'ясування особливостей побудови та функціонування мереж рухомого зв'язку дозволили по-новому визначити шляхи упорядкування суспільних відносин між органами державної влади України, операторами телекомунікацій, що здійснюють діяльність з надання послуг рухомого зв'язку, (далі – операторами) та споживачами телекомунікаційних послуг рухомого зв'язку (далі – абонентами), а також запропонувати відповідні зміни до законодавства України задля впровадження ефективного інструменту протидії правопорушенням у зазначеній сфері – ІМЕІ-контролю. До новачій роботи, на наш погляд, слід віднести і системне дослідження правопорушень у сфері використання терміналів в Україні; що сприяло чіткому визначенню мети роботи (яка має три невід'ємні складові), досягнення якої потребувало розробки організаційно-правових засад єдиної концепції протидії цим правопорушенням.

Отже, мета даного дослідження полягає у розробці організаційно-правових засад єдиної концепції протидії:

- злочинам проти власності, предметом посягання яких є термінали;
- контрабанді терміналів і порушенням митних правил при їх ввезенні (пересиланні) на митну територію України;
- ввезенню з-за кордону, реалізації та застосуванню (використанню) терміналів без додержання відповідних умов нормативних документів у сфері телекомунікацій.

Передусім, вважаємо за доцільне дослідити окремі особливості побудови й функціонування мереж рухомого зв'язку. Кожному терміналу при виробництві присвоюється унікальний міжнародний ідентифікаційний номер – International Mobile Equipment Identity (далі – ІМЕІ) [20, с.166]. Цей номер містить у собі відомості щодо країни виготовлення, моделі, кінцевого виробника та серійного номеру терміналу [5; 6, с.25-26; 7; 21].

При використанні терміналу, при процедурі реєстрації та при всіх з'єднаннях абонента, ІМЕІ передається в мережу оператора. Після отримання мережею, що являє собою комплекс програмно-технічних засобів, ІМЕІ направляється до реєстру ідентифікації обладнання – Equipment Identity Register (далі – реєстр оператора). Реєстр оператора відповідає за допуск терміналів до використання, містить централізовану

базу даних, що складається зі списків, які організовані в такий спосіб:

- “чорний список” призначений для розміщення відомостей про ІМЕІ терміналів, які з якої-небудь причини не можуть використовуватися в мережі, іншими словами робота яких буде блокуватися оператором;

- “білий список” – для ІМЕІ терміналів, що можуть застосовуватися в мережі;

- “сірий список” – для ІМЕІ терміналів, що можуть застосовуватися в мережі, але за якими ведеться постійне спостереження програмно-технічними засобами оператора.

Ці особливості побудови та функціонування передбачені стандартом рухомого зв'язку, отже властиві всім мережам в світі [22, с.330-334; 23, с.62-63]. Ми вбачаємо в них ефективний інструмент протидії правопорушенням у сфері використання терміналів рухомого зв'язку.

Так, якщо внести ІМЕІ викрадених терміналів до “чорних списків” реєстрів вітчизняних операторів, можна виключити технічну можливість їх використання після здійснення злочину на території країни. Це, в свою чергу, призупинить розвиток вторинного ринку “кримінальних” терміналів і, як наслідок, призведе до гарантованого зменшення числа злочинів проти власності, що пов'язані з їх незаконним заволодінням.

Формування ж “білих списків” реєстрів операторів виключно ІМЕІ терміналів, які пройшли митне оформлення в установленому законом порядку та відповідають умовам нормативних документів у сфері телекомунікацій, виключить економічну доцільність ввезення з-за кордону, реалізації та застосування терміналів з порушеннями норм діючого законодавства.

Таким чином, мережі рухомого зв'язку містять у собі вбудований механізм, застосування якого не вимагає від оператора відчутних технічних і прямих матеріальних витрат, практично дозволяє виявляти та блокувати роботу наступних категорій терміналів (далі – ІМЕІ-контроль):

- що є викраденими;

- що не проходили митного оформлення в установленому законом порядку;

- що не відповідають умовам нормативних документів у сфері телекомунікацій.

Проте, сьогодні нормами діючого законодавства безпосередньо не передбачені підстави для введення ІМЕІ-контролю в Україні [10, 11, 24-26], й всі оператори тільки реєструють ІМЕІ терміналів, що застосовуються їх абонентами.

Впровадження ж ІМЕІ-контролю в Україні, на нашу думку, вимагає в першу чергу вирішення двох наступних задач:

- 1) пошук ефективного механізму збору й обробки відомостей щодо терміналів, їх внесення до списків реєстрів операторів;

- 2) визначення правових підстав для зобов'язання операторів вести облік відомостей щодо терміналів у списках власних реєстрів та на їх підставі обмежувати доступ абонентів до телекомунікаційних послуг рухомого зв'язку без наявності їх відповідного волевиявлення.

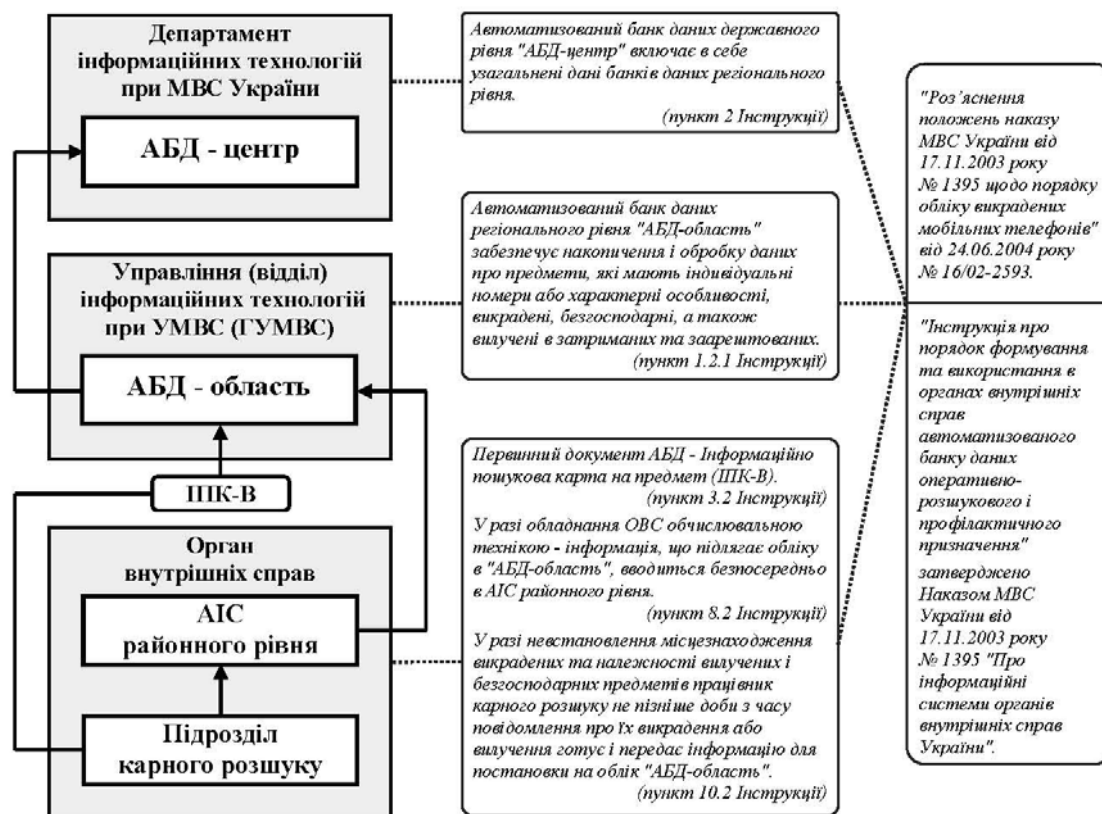
Як зазначалося вище, необхідною умовою здійснення ІМЕІ-контролю є постійна робота по формуванню списків реєстрів операторів відомостями про розглянуті категорії терміналів. Це, в свою чергу, потребує початкового збору інформації, організацію та проведення якого ми пропонуємо покласти на відповідні державні органи.

Так, запобігання незаконному заволодінню терміналами відноситься до основних завдань та обов'язків міліції в Україні [27, п.2 ст.2, п.2 ст.10]. У той же час, у Міністерстві внутрішніх справ України (далі – МВС) розроблений та функціонує Автоматизований банк даних, в якому серед іншого накопичується інформація про всі

викрадені на території держави термінали, що наочно представлено на рис.1 [27, п.13 ст.11; 28; 29; 30, с.474-493]. Отже, МВС вже сьогодні без додаткових витрат з Державного бюджету України (далі – бюджет) спроможне надавати відомості щодо IMEI викрадених терміналів для формування “чорних списків” реєстрів операторів.

Важливо відмітити, що IMEI-контроль не один рік використовується для боротьби з крадіжками терміналів у Великобританії [31-33]. Результатом цього нововведення стало зниження кількості злочинів даної категорії на 95 % [34-36]. Безсумнівно, що британський опит впровадження та застосування IMEI-контролю в частині його організаційного, правового, технічного забезпечення необхідно ретельно аналізувати та запозичати.

Однак, як свідчить той же світовий досвід, остаточне вирішення питання термінального злодійства лише через введення IMEI-контролю на національному рівні малоімовірно [32, 34-35]. Причина цього – можливість реалізації та використання викрадених терміналів за межами України. Безумовне домінування мереж рухомого зв'язку розглянутого стандарту у світі й, особливо, на пострадянському просторі створює широкий ринок збуту викраденого [1, с.9; 4].



**Рисунок 1 – Схема організації та функціонування Автоматизованого банку даних МВС України щодо накопичення відомостей про викрадені термінали рухомого зв'язку**

Враховуючи вищевикладене, приходимо до висновку, що ефективно вирішення проблеми протидії злочинам проти власності, предметом посягання яких є термінали, на території України не можливо без міжнародного співробітництва. Тим більше, що таке починання вже є – з метою міждержавного обміну інформацією про викрадені термінали створено Центральний реєстр ідентифікації обладнання (Central Equipment Identity Register), і європейські країни на його підставі починають впроваджувати IMEI-

контроль [7; 32-34; 36].

Дослідження показали, що боротьба з контрабандою терміналів та порушеннями митних правил при їх ввезенні (пересиланні) на митну територію України (далі – контрабанда) в умовах бурхливого розвитку рухомого зв'язку постає одним із важливих завдань митних органів України [7; 12, п.10 ч.2 ст.11]. Вважаємо, що його успішне вирішення можливе, серед іншого, і шляхом зобов'язання митних органів створити інформаційну систему для накопичення відомостей про термінали, які пройшли митне оформлення в установленому законом порядку, з метою подальшого формування “білих списків” реєстрів операторів. Координацію цих робіт доречно доручити Держаній митній службі України (далі – ДМС).

З огляду на представлені на Восьмій міжнародній науково-практичній конференції “Ринок послуг комплексних транспортних систем і проблеми логістики” напрацювання ДМС у створенні багатофункціональної комплексної інформаційної системи “Електронна митниця”, вважаємо за доцільне саме з допомогою її підсистем організувати ведення обліку відомостей про термінали [37].

Щодо терміналів, які функціонуватимуть на території України до моменту впровадження зазначених нововведень, будемо вважати їх такими, що пройшли митне оформлення в установленому законом порядку, тобто ми пропонуємо автоматично внести їх ІМЕІ до “білих списків” реєстрів операторів, звісно, якщо це у кожному окремому випадку не буде суперечити чинному законодавству України в інших сферах.

Реалізація даних пропозицій потребує фінансування та внесення відповідних змін і доповнень до сукупності норм, встановлених законодавством України з питань митної справи, що залежно від заявленої мети переміщення терміналів через митний кордон України визначають порядок такого переміщення й обсяг митних процедур, які при цьому здійснюються [9, 12, 16-17]. Безумовно, це питання потребує більш ґрунтовного наукового дослідження.

Слід зауважити, що теоретично проблему контрабанди можна вирішити шляхом скасування ввізного мита на термінали. Але, за нашим переконанням, це неприпустимо, оскільки позбавляє бюджет перспективного джерела наповнення та буквально анулює й без того низьку ймовірність появи вітчизняного виробника терміналів. Таким чином, застосування ІМЕІ-контролю для протидії контрабанді терміналів з часом дозволить Україні отримати відчутні економічні вигоди.

Зважаючи на третю складову мети дослідження, тобто протидію застосуванню (використанню) терміналів, які не відповідають умовам нормативних документів у сфері телекомунікацій, то спочатку охарактеризуємо ці порушення:

- відсутність у конкретного типу терміналу документального підтвердження відповідності стандартам і технічним регламентам, виданих акредитованими в установленому порядку органами сертифікації, уповноваженими на проведення цієї діяльності, перелік яких узгоджується з Національною комісією з питань регулювання зв'язку України (далі – НКРЗ) [10, п.2 ч.1, ч.2 ст.25; 11, ч.1, 2, 9 ст.24];

- невключення конкретного типу терміналу до реєстру радіоелектронних засобів та випромінювальних пристроїв, що можуть застосовуватися на території України в смугах радіочастот загального користування, який веде НКРЗ (далі – Реєстр НКРЗ) [10, п.1 ч.1, ч.3 ст.25; 14]. Слід підкреслити, що внесення конкретного типу терміналу до Реєстру НКРЗ – це одна з необхідних умов для проведення його сертифікації [14, п.2.8].

Контроль за недопущенням вказаних порушень, а також встановлення порядку реалізації, застосування терміналів на території України, порядку їх ввезення з-за кордону та координацію робіт з підтвердження їх відповідності здійснює НКРЗ [10,



п.п.10, 11 ч.2 ст.14; 11, ч.7 ст.24; 13-15]. Саме в межах здійснення даних повноважень у Реєстрі НКРЗ накопичуються масиви інформації щодо конкретних типів терміналів, застосування яких не суперечить законодавству України в сфері телекомунікацій [14, п.2.3]. Звідси випливає можливість НКРЗ в автоматичному режимі генерувати ІМЕІ кожної дозволеної до застосування одиниці терміналів [5; 6, с.25-26; 7; 21]. Як зазначалося вище, задля забезпечення використання ІМЕІ-контролю щодо протидії правопорушенням даного виду ці відомості підлягають обов'язковому внесенню до "білих списків" реєстрів операторів.

З цього питання важливо додати, що з метою підвищення рівня національної безпеки, запобігання розповсюдженню ввезення з-за кордону та реалізації терміналів з порушенням законодавства України, сприяння захисту українського ринку від неякісних і заборонених до використання терміналів поряд з веденням Реєстру НКРЗ комісією запроваджуються "додаткові заходи" [13, п.4; 15, п.4]. Вони полягають в обов'язковому подвійному маркуванні терміналів: захисними знаками й обліковими марками [13, п.1.5, п.1.7; 15, п.1.6].

Проаналізуємо докладніше процес маркування терміналів обліковими марками. "Облікова марка – контрольна етикетка одноразового використання з нанесеними даними контрольно-облікової інформації у вигляді двомірного штрихового коду, який дозволяє в автоматизованому режимі ідентифікувати кожну промарковану одиницю ..." терміналів [13, п.1.6; 15, п.1.8]. Отже процес маркування терміналів обліковими марками забезпечує накопичення відомостей про кожну одиницю дозволених до використання на території України терміналів. Таким чином, проявляється ще один механізм організації обліку відомостей про термінали, що відповідають умовам нормативних документів у сфері телекомунікацій, який, у свою чергу, також можна використовувати для забезпечення функціонування ІМЕІ-контролю.

На підставі вищевикладеного, можна зробити висновок, що організація НКРЗ збору й обробки інформації про зазначену категорію терміналів, є практично реалізуємою та відповідає діючим законам України в сфері телекомунікацій [10, 11]. Цілком зрозуміло, що остаточне висвітлення всіх проблемних аспектів з цього приводу потребує окремих досліджень та ймовірних послідуєчих корегувань відповідних нормативних актів НКРЗ.

Розглянемо питання організації безпосереднього внесення відомостей про термінали з інформаційних обліків МВС, ДМС і НКРЗ до списків реєстрів операторів. На нашу думку, для його вирішення варто навести окремі повноваження НКРЗ:

- внесення пропозицій до органів державної влади щодо проектів законів та інших нормативно-правових актів, стандартів у сфері телекомунікацій [11, п.1 ч.1 ст.18];
- видання нормативних актів з питань, що належать до компетенції НКРЗ, та контроль за їх виконанням [10, п.2 ч.2 ст.14; 11, п.2 ч.1 ст.18];
- забезпечення державного нагляду за додержанням операторами законодавства про телекомунікації [11, п.3 ч.1 ст.18];
- ліцензування у сфері надання телекомунікаційних послуг та у сфері користування радіочастотним ресурсом [10, п.1 ч.2 ст.14; 11, п.4 ч.1 ст.18];
- здійснення організаційно-правового забезпечення загальнодоступних телекомунікаційних послуг [11, п.9 ч.1 ст.18];
- прийняття в межах компетенції рішень, які є обов'язковими для виконання операторами [11, п.12 ч.1 ст.18];
- застосування до операторів і абонентів адміністративних стягнень, інших санкцій у порядку, передбаченому законом [10, п.15 ч.2 ст.14; 11, п.13 ч.1 ст.18, п.3 ч.3

ст.19];

- звернення до суду з відповідними позовними заявами в разі порушення операторами законодавства про телекомунікації [11, п.15 ч.1 ст.18];

- здійснення співробітництва з відповідними органами регулювання у сфері телекомунікацій інших держав [11, п.22 ч.1 ст.18].

Враховуючи обсяги та зміст даних повноважень, вважаємо за доцільне на НКРЗ, як на центральний орган виконавчої влади зі спеціальним статусом, що підконтрольний Президенту України, здійснює регулювання у сфері телекомунікацій і користування радіочастотним ресурсом України (у смугах радіочастот загального користування) [10, ст.12; 11, ст.17], покласти всі організаційні заходи щодо введення та забезпечення функціонування ІМЕІ-контролю. Основними з яких є:

- взаємодія з МВС та ДМС задля отримання, подальшої обробки й аналізу інформації щодо терміналів тощо;

- взаємодія з операторами з метою формування списків їх реєстрів тощо;

- нагляд за здійсненням операторами ІМЕІ-контролю;

- міжнародне співробітництво з метою обміну інформацією про термінали тощо.

Досягнення мети даної роботи потребує розв'язання задачі дослідження правових підстав впровадження ІМЕІ-контролю в Україні. Для розробки правового забезпечення взаємодії НКРЗ, МВС та ДМС щодо формування загальних інформаційних масивів, на наш погляд, не існує принципових труднощів: спільна розробка положення (інструкції) цими державними органами або відповідний нормативно-правовий акт Кабінету Міністрів України (далі – КМУ) може вирішити всі неузгодженості.

Вважається, що існують проблеми правового регулювання діяльності операторів з виконання умов ІМЕІ-контролю. Адже, як зазначалося вище, в чинних законах України відсутні відповідні правові норми [10; 11]. Проте, ми не бачимо необхідності у численних нововведеннях до законів, що здійснюють регулювання у сфері телекомунікацій та користування радіочастотним ресурсом України, задля закріплення обов'язків операторів щодо здійснення ІМЕІ-контролю [10, ч.2 ст.6; 11, ст.39]. Діюче законодавство передбачає ліцензування діяльності операторів НКРЗ, і ми вважаємо, що саме цей інститут дозволяє реалізувати ІМЕІ-контроль на Україні [10, п.1 ч.2 ст.30; 11, ч.2, п.2 ч.3 ст.42; 25, п.1.1; 26, п.1.1].

Обґрунтуємо цю позицію. Оператор може здійснювати свою діяльність тільки на підставі ліцензій, повинен виконувати весь перелік організаційних, кваліфікаційних, технологічних та інших спеціальних вимог ліцензійних умов [10, п.2 ч.2 ст.6, ч.1 ст.36; 11, п.1 ч.1 ст.39, ч.1 ст.44; 25, п.1.2 - 1.6; 26, п.1.2 - 1.5]. НКРЗ повноважне розширювати вказаний перелік вимог додатковими умовами та обов'язками [11, п.18 ч.1 ст.39, ч.2, ч.3 ст.44; 25, п.4.2]. Ми пропонуємо, до “Ліцензійних умов здійснення діяльності у сфері телекомунікацій з надання послуг рухомого (мобільного) телефонного зв'язку з правом технічного обслуговування та експлуатації телекомунікаційних мереж і надання в користування каналів електрозв'язку” [25] включити особливі умови, які зобов'язують операторів:

- за наданими НКРЗ відомостями щодо терміналів, які є викраденими, пройшли митне оформлення в установленому законом порядку, відповідають умовам нормативних документів у сфері телекомунікацій, формувати відповідні списки власних реєстрів;

- здійснювати власними програмно-технічними засобами постійний контроль за ІМЕІ терміналів, що використовуються у власних мережах;

- блокувати у власних мережах роботу терміналів, що стоять на обліку в “чорних

списках” власних реєстрів операторів або не стоять на обліку в “білих списках”;

- заносити до “сірих списків” власних реєстрів термінали з однаковими ІМЕІ, надавати дані відомості до НКРЗ;

- вести облік відомостей про спроби використання у власних мережах терміналів, що стоять на обліку в “чорних списках” реєстрів операторів або не стоять на обліку в “білих списках”, надавати дані відомості до НКРЗ.

Необхідно підкреслити, що наведені пропозиції відносно організаційно-правових засад функціонування ІМЕІ-контролю повною мірою спираються на діючий механізм адміністративно-правового впливу на операторів, що здійснюється НКРЗ у межах чинного законодавства України.

Разом із тим, остаточне вирішення питання правового забезпечення впровадження ІМЕІ-контролю в Україні потребує дослідження підстав та законності обмеження операторами доступу до телекомунікаційних послуг рухомого зв'язку без наявності відповідного волевиявлення абонентів.

Проаналізуємо з цього приводу норми Закону України від 18.11.2003 р. № 1280-IV “Про телекомунікації” [11] (далі – Закон) та “Правил надання та отримання телекомунікаційних послуг”, затверджених Постановою КМУ від 09.08.2005 року № 720 [24] (далі – Правила).

Абоненти операторів рухомого зв'язку зобов'язані:

- “... дотримуватися Правил надання та отримання телекомунікаційних послуг, що затверджує Кабінет Міністрів України (720-2005-п), зокрема:

1) використовувати кінцеве обладнання, що має документ про підтвердження відповідності;

2) не допускати використання кінцевого обладнання споживача для вчинення протиправних дій або дій, що суперечать інтересам національної безпеки, оборони та охорони правопорядку;

3) не допускати дій, що можуть створювати загрозу для безпеки експлуатації мереж телекомунікацій, підтримки цілісності та взаємодії мереж телекомунікацій, захисту інформаційної безпеки мереж телекомунікацій, електромагнітної сумісності радіоелектронних засобів, ускладнювати чи унеможлиблювати надання послуг іншим споживачам ...” [11, п.1-3 ч.1 ст.33];

- “... повідомляти на запит оператора, провайдера тип кінцевого обладнання, що використовується для отримання телекомунікаційних послуг ...” [24, п.32].

В свою чергу оператори мають право:

- на “... скорочення переліку або припинення надання телекомунікаційних послуг споживачам, які порушують правила надання і отримання телекомунікаційних послуг, або на відключення кінцевого обладнання споживача, якщо воно не має виданого в установленому законодавством порядку документа про підтвердження відповідності вимогам нормативних документів у сфері телекомунікацій, у порядку, визначеному цими правилами ...” [11, п.8 ч.1 ст.38];

- на “... відключення на підставі рішення суду кінцевого обладнання, якщо воно використовується абонентом для вчинення протиправних дій або дій, що загрожують інтересам державної безпеки ...” [11, п.9 ч.1 ст.38];

- “... не підключати до телекомунікаційної мережі кінцеве обладнання у разі відсутності документів про підтвердження його відповідності вимогам нормативних документів у сфері телекомунікацій...” [24, п.27];

- відключати термінали абонентів: “... у разі відсутності виданого в установленому законодавством порядку документа про підтвердження його

відповідності вимогам нормативних документів у сфері телекомунікацій; на підставі рішення суду, якщо це обладнання використовується абонентом для вчинення протиправних дій або дій, що загрожують інтересам державної безпеки; ..." [24, п.27].

Узагальнюючи розглянуте, зазначимо, що Закон та Правила:

1) містять практично тотожні за змістом норми щодо повноважень операторів і обов'язків абонентів у сфері використання терміналів;

2) прямо вказують на право оператора відключати (не підключати) у власних мережах термінали:

- які не мають документів про підтвердження їх відповідності вимогам нормативних документів у сфері телекомунікацій;

- які використовуються абонентом для вчинення протиправних дій або дій, що загрожують інтересам державної безпеки, при наявності відповідного судового рішення.

Таким чином, впровадження та застосування IMEI-контролю для протидії правопорушенням, пов'язаним з використанням терміналів, які не відповідають умовам нормативних документів у сфері телекомунікацій, однозначно відповідає вимогам чинного законодавства України. Тобто оператори повноважні блокувати у власних мережах роботу таких терміналів, що за наданими НКРЗ відомостями не стоять у обліку в "білих списках" реєстрів операторів.

Відносно вирішення питання про законність блокування викрадених терміналів доцільно звернутися до Правил: "У разі втрати абонентом кінцевого обладнання або SIM-карти оператор за усною заявою абонента припиняє обслуговування цього кінцевого обладнання або SIM-карти .... Повідомлення про втрату кінцевого обладнання або SIM-карти абонент повинен підтвердити також письмово. У разі звернення або скарги з приводу припинення обслуговування кінцевого обладнання або SIM-карти надання послуг відновлюється і може бути припинено повторно тільки за письмовою заявою абонента" [24, п.225].

Отже Правила передбачають блокування терміналів операторами за заявою абонента, визначають його порядок. Доведення ж відомостей про викрадені термінали з метою їх блокування до операторів через МВС, за нашим переконанням, не обмежує прав абонентів, не суперечить чинному законодавству України у сфері телекомунікацій.

З іншого боку ми визнаємо, що цей висновок має дискусійний характер. Тому для остаточного розв'язання проблеми щодо законності блокування оператором, як викрадених терміналів, так і тих, що не проходили митного оформлення в установленому законом порядку, ми пропонуємо скористатися іншими нормами законодавства у сфері телекомунікацій.

Безперечним є той факт, що злочини проти власності та контрабанда, предметом яких являються термінали, є загрозою інтересам "національної безпеки", "державної безпеки" й "охорони правопорядку". Отже НКРЗ може звернутися до суду з відповідною позовною заявою про законність блокування роботи цих категорій терміналів операторами. Рішення суду в рамках чинного законодавства України остаточно визначить законність впровадження IMEI-контролю в частині його використання для протидії:

- злочинам проти власності, предметом посягання яких є термінали;

- контрабанді терміналів та порушенням митних правил при їх ввезенні (пересиланні) на митну територію України.

В разі визнання судом неправомірності введення IMEI-контролю повністю або в

який-небудь частині, постанова суду служитиме відправним базисом для подальших наукових досліджень з приводу реформування діючого законодавства України.

У рамках дослідження засад впровадження ІМЕІ-контролю в Україні не можна не розглядати той факт, що існує можливість несанкціонованої зміни, підробки ІМЕІ терміналу, який встановлений його виробником (далі – зміна ІМЕІ), за допомогою персонального комп'ютера, спеціальних програмно-технічних засобів тощо [5; 6, с.26; 7; 34; 36; 38-39]. Це може робитися з метою приховування “зв'язків” терміналу з правопорушеннями, викликати появу терміналів з однаковими ІМЕІ [5, 7, 39]. Особливо це актуально в умовах організованої скупки викрадених терміналів, їх реалізації та застосування без проходження митного оформлення в установленому законом порядку та без додержання відповідних умов нормативних документів у сфері телекомунікацій [5, 7].

З метою запобігання змінам ІМЕІ терміналів пропонуємо визнати їх кримінальними злочинами, адже на даний час чинним законодавством України безпосередньо за такі дії юридична відповідальність не передбачена. Проте, ми не є прихильниками доповнення Кримінального кодексу України (далі – ККУ) додатковою статтею, що буде визначати новий склад злочину. На нашу думку, питання кваліфікації діянь, що пов'язані зі зміною ІМЕІ, може вирішуватися на основі діючого законодавства України про кримінальну відповідальність – статей Розділу XVI ККУ “Злочини у сфері використання електронно-обчислювальних машин (комп'ютерів), систем та комп'ютерних мереж і мереж електров'язку” [19, Розділ XVI]. В той же час, вказана пропозиція залишиться нездійсненою без напрацювання відповідних методик експертних досліджень, оперативно-розшукової, слідчої та судової практик, а отже потребує окремих ретельних наукових досліджень.

Щодо терміналів з однаковими ІМЕІ, то, за нашим переконанням, їх роботу слід блокувати, але кожний такий випадок повинен спочатку розглядатися правоохоронними органами та НКРЗ в межах чинного законодавства України. Вважаємо, що зазначені вимоги сприятимуть впровадженню та дієвому функціонуванню ІМЕІ-контролю.

Слід зауважити, що на сьогодні діяльність суб'єктів господарювання з ремонту та технічного обслуговування як апаратних, так і програмних складових терміналів (далі – ремонт та сервіс), що може бути безпосередньо пов'язана зі зміною ІМЕІ, здійснюється взагалі без контролю з боку органів державної влади. Зазначимо, що некомпетентне втручання в роботу терміналу може призвести не тільки до його некоректного функціонування, а навіть завдати шкоди здоров'ю користувача. Це питання може бути вирішено, базуючись прикладі діючого порядку оптової та роздрібної реалізації терміналів на території України: ремонт та сервіс терміналів повинен здійснюватися тільки на дозвільній основі в порядку, передбаченому НКРЗ [10, п.10 ч.2 ст.14; 15, п.1.3; 18, ст.146]. Причому в особливих умовах дозволу повинні бути вказані перелік послуг, що можуть надаватися, конкретні типи терміналів, ремонт та сервіс яких дозволяється суб'єкту господарювання [15, п.1.4].

На нашу думку, мета дослідження досягнута, а саме: визначено основні організаційно-правові засади протидії правопорушенням у сфері використання терміналів рухомого зв'язку, чітко сформульовані напрямки діяльності з впровадження ІМЕІ-контролю на Україні, переконливо доведена нагальна необхідність та практична здійснимість його введення, що дозволить:

1) ефективно попереджувати:

- злочини проти власності, предметом посягання яких є термінали;

- злочини у сфері господарської діяльності – контрабанду терміналів, порушення митних правил при їх ввезенні (пересиланні) на митну територію України;
- порушення умов нормативних документів у сфері телекомунікацій при ввезенні з-за кордону, реалізації та застосуванні (використанні) терміналів на території України;
- 2) отримати економічні вигоди для України:
- зменшити витрати з бюджету на боротьбу з вищевказаними правопорушеннями;
- збільшити державні доходи за рахунок зростання обсягів виплат ввізного мита на термінали, платежів і зборів, які передбачені нормативними документами у сфері телекомунікацій при ввезенні з-за кордону, реалізації та застосуванні (використанні) терміналів на території України;
- стимулювати появу вітчизняного виробника терміналів;
- 3) захистити вітчизняного споживача:
- від застосування терміналів, що не відповідають умовам нормативних документів у сфері телекомунікацій;
- від отримання неякісних послуг з ремонту та технічного обслуговування програмно-апаратних складових терміналів.

Вважаємо за необхідне наголосити, що ґрунтовний аналіз чинного законодавства України дозволив дійти висновку про існування відповідних положень підзаконних нормативно-правових актів, що відповідають діючим законам України, дозволяють шляхом їх певного корегування та доповнення здійснити ефективну процедуру введення ІМЕІ-контролю. Крім того варто додати, що ІМЕІ-контроль можна застосовувати щодо протидії окремим із зазначених видів правопорушень, тобто впроваджувати його поступово.

Слід підкреслити, що деякі сформульовані у даній роботі положення мають дискусійний характер і можуть виступати підставою для подальших наукових досліджень цієї проблеми. Вбачаємо за доцільне зорієнтувати науковий пошук за наступними напрямками:

- аналіз світового досвіду впровадження та використання ІМЕІ-контролю в частині його організаційного, правового, технічного забезпечення;
- вирішення питань узгодженості організаційно-правового забезпечення використання ІМЕІ-контролю для блокування контрабандних терміналів та вимог сукупності правових норм, встановлених законодавством України з питань митної справи, що залежно від заявленої мети переміщення терміналів через митний кордон України визначають порядок такого переміщення й обсяг митних процедур, які при цьому здійснюються;
- визначення механізму організації та правового забезпечення збору НКРЗ відомостей про термінали, які відповідають умовам нормативних документів у сфері телекомунікацій;
- розв'язання теоретичних та прикладних проблем кваліфікації діянь, що пов'язані зі зміною ІМЕІ терміналів, як злочинів у сфері використання електронно-обчислювальних машин (комп'ютерів), систем та комп'ютерних мереж і мереж електрозв'язку.

## РЕЗЮМЕ

Проведено системное исследование правонарушений в сфере использования оконечного оборудования подвижной (мобильной) связи, определены организационно-правовые основы применения возможностей информационно-телекоммуникационных технологий для противодействия данным правонарушениям, сформулированы предложения к действующему законодательству Украины с целью обеспечения

внедрения информационно-правового механизма предупреждения указанных правонарушений.

## SUMMARY

The offences in sphere of using terminal equipment for mobile communications are investigated, organizationally-legal bases of the using the abilities of the informationally-telecommunicational technologies for counteraction to these offences are certain, corresponding recommendations to the current legislation of Ukraine are offered.

## СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Горностаев Ю.М. Перспективные рынки мобильной связи: Сер. “Связь и бизнес”. – М.: МЦНТИ, ООО “Мобильные коммуникации”, 2000. – 213 с.
2. Сотовая статистика. // Мир связи. – 2006. – №2. – С.10.
3. Число абонентов мобильной связи в Украине в сентябре с. г. выросло на 1,6 % – до 53,588 млн. человек. / Международная Маркетинговая Группа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ua/rus/newsline/2007/10/16/253340.shtml>.
4. GSM subscriber statistics. / GSM Association 2007. – URL: [http://uk.sitestat.com/gsm/gsmworld/s?Stats\\_Q1\\_2007&ns\\_type=pdf&ns\\_url=\[http://www.gsmworld.com/news/statistics/pdf/gsma\\_stats\\_q1\\_07.pdf\]](http://uk.sitestat.com/gsm/gsmworld/s?Stats_Q1_2007&ns_type=pdf&ns_url=[http://www.gsmworld.com/news/statistics/pdf/gsma_stats_q1_07.pdf]).
5. Дубецкий А. Мобілки без стоп-крану. // Перша щоденна газета “Поступ” [Електронний ресурс]. – 8 лютого 2006 року – Режим доступу: <http://postup.net.ua/articles/item;1174/?r=29&df=&dt=&k>. -08.02.2006 р.
6. Маркович А. Мобильная связь без секретов. – М.: ЗАО “Новый издательский дом”, 2004. – 352 с.
7. Степанчиков С. Невловимі “трубки”. Боротьба з крадіжками мобільних телефонів зайшла в глухий кут. Потрібні радикальні заходи. // Дзеркало тижня [Електронний ресурс]. – 3 березня 2006 року. – №7 (586). – Режим доступу: <http://www.zn.kiev.ua/nn/show/586/52691/>
8. Is mobile phone theft a bigger issue now than in the past? FAQ's. / The Mobile Industry Crime Action Forum. – URL: [http://www.micaf.co.uk/home.asp?Page\\_Info=13](http://www.micaf.co.uk/home.asp?Page_Info=13).
9. Закон України “Про порядок ввезення (пересилання) в Україну, митного оформлення й оподаткування особистих речей, товарів та транспортних засобів, що ввозяться (пересилаються) громадянами на митну територію України” від 13.09.2001 р., №2681-III // ВВР України. – 2002. – №1. – Ст.2.
10. Закон України “Про радіочастотний ресурс України” від 01.06.2000 р., №1770-III // ВВР України. – 2000. – №36. – Ст.298.
11. Закон України “Про телекомунікації” від 18.11.2003 р., №1280-IV // ВВР України. – 2004. – №12. – Ст.155.
12. Митний кодекс України від 11.07.2002 р., №92-IV // ВВР України. – 2002. – №38. – Ст.288.
13. “Положення про надання дозволів на ввезення з-за кордону в Україну радіоелектронних засобів та випромінювальних пристроїв” / Затверджено Рішенням Національної комісії з питань регулювання зв'язку України “Про затвердження Положення про надання дозволів на ввезення з-за кордону в Україну радіоелектронних засобів та випромінювальних пристроїв” від 20.06.2007 р., №802 // Офіційний вісник України. – 2007. – №51. – Ст.2073.
14. “Положення про порядок і форму ведення реєстру радіоелектронних засобів та випромінювальних пристроїв, що можуть застосовуватися на території України в смугах радіочастот загального користування” / Затверджено Рішенням Національної

комісії з питань регулювання зв'язку України “Про затвердження Положення про порядок і форму ведення реєстру радіоелектронних засобів та випромінювальних пристроїв, що можуть застосовуватися на території України в смугах радіочастот загального користування” від 03.11.2005 р., №117 // Офіційний вісник України. – 2006. – №1. – Ст.63.

15. “Порядок реалізації в Україні радіоелектронних засобів та випромінювальних пристроїв” / Затверджено Рішенням Національної комісії з питань регулювання зв'язку України “Про затвердження Порядку реалізації в Україні радіоелектронних засобів та випромінювальних пристроїв” від 20.06.2007 р., №803 // Офіційний вісник України. – 2007. – №51. – Ст.2074.

16. Постанова Кабінету Міністрів України “Про обсяги та порядок ввезення громадянами на митну територію України продуктів харчування для власного споживання та перелік предметів, що не можуть бути віднесені до особистих речей громадян” від 13.12.2001 р., №1652 // Офіційний вісник України. – 2001. – №51. – Ст.2273.

17. “Угода щодо співробітництва у розвитку та використанні систем стільникового рухомого зв'язку” від 17.01.1997 р. / Ратифіковано Законом України від 03.03.1998 р., №149/98-ВР // ВВР України. – 1998. – №26. – Ст.165.

18. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07.12.1984 р., №8073-Х. / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=80731%2D10&p=1187700748298790>.

19. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 р., №2341-III. / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2341%2D14&p=1187700748298790>.

20. Ипатов В.П., Орлов В.К., Самолов И.М., Смирнов В.Н. Системы мобильной связи: Учебное пособие. / Под ред. Ипатова В.П. – М.: Горячая линия-Телеком, 2003. – 272 с.

21. International Mobile Equipment Identity (IMEI). / The National Mobile Phone Crime Unit. – URL: <http://www.met.police.uk/mobilephone/imei.htm>.

22. Стекло В.К., Беркман Л.Н. Нові інформаційні технології: Транспортні мережі телекомунікацій. – К.: Техніка, 2004. – 486 с.

23. Чекалин А.А., Заряев А.В., Скрыль С.В., Вохминцев В.А., Обухов А.Н., Хохлов Н.С., Немцов А.Д., Щербаков В.Б., Потанин В.Е. Защита информации в системах мобильной связи: Учебное пособие / Под общ. ред. А.В. Заряева, С.В. Скрыля. – М.: Горячая линия-Телеком, 2005. – 171 с.

24. “Правила надання та отримання телекомунікаційних послуг” / Затверджено Постановою Кабінету Міністрів України “Про затвердження Правил надання та отримання телекомунікаційних послуг” від 09.08.2005 р., №720 // Офіційний вісник України. – 2005. – №32. – Ст.1935.

25. “Ліцензійні умови здійснення діяльності у сфері телекомунікацій з надання послуг рухомого (мобільного) телефонного зв'язку з правом технічного обслуговування та експлуатації телекомунікаційних мереж і надання в користування каналів електрозв'язку” / Затверджено Рішенням Національної комісії з питань регулювання зв'язку України “Про затвердження Ліцензійних умов здійснення діяльності у сфері телекомунікацій з надання послуг рухомого (мобільного) телефонного зв'язку з правом технічного обслуговування та експлуатації телекомунікаційних мереж і надання в користування каналів електрозв'язку” від 26.01.2006 р., №179 // Офіційний вісник України. – 2006. – №8. – Ст.465.

26. “Ліцензійні умови користування радіочастотним ресурсом України” / Затверджено



- Рішенням Національної комісії з питань регулювання зв'язку України “Про затвердження Ліцензійних умов користування радіочастотним ресурсом України” від 19.08.2005 р., №53 // Офіційний вісник України. – 2005. – №43. – Ст.2723.
27. Закон України “Про міліцію” від 20.12.1990 р., №565-ХІІ. / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=565-12&p=1190113883284477>.
28. “Інструкція про порядок формування та використання в органах внутрішніх справ автоматизованого банку даних оперативно-розшукового і профілактичного призначення” / Затверджено наказом МВС України “Про інформаційні системи органів внутрішніх справ України” від 17.11.2003 р., №1395.
29. “Роз’яснення положень наказу МВС України від 17.11.2003 р. №1395 щодо порядку обліку викрадених мобільних телефонів” від 24.06.2004 р., №16/02-2593.
30. Системна інформатизація законотворчої та правоохоронної діяльності: Монографія / Кер. авт. кол. Швець М.Я.; За ред. В.В. Дурдинця, В.О. Зайчука, В.Я. Тація. – К.: Навч. книга, 2005. – 639 с.
31. New Measures To Combat Mobile Phone Robbery. Press Releases. / Press Officer. Home Officer. – URL: <http://press.homeoffice.gov.uk/press-releases/mobile-phone-robbery?version=1>.
32. CEIR Back in the Spotlight. / GSM Association 2007. – URL: <http://www.gsmworld.com/using/security/index.shtml>.
33. Central Equipment Identity Register (CEIR). / The National Mobile Phone Crime Unit. – URL: <http://www.met.police.uk/mobilephone/ceir.htm>.
34. Игошина Д. “Мобильных” воров поймают на СИМ-карте. // Национальная информационная служба Страна.Ru. [Электронный ресурс]. – 21 июня 2005 года. – Режим доступа: <http://www.strana.ru/stories/03/12/26/3458/251362.html>. -21.06.2005.
35. Семенов Г.В. Криминалистическая классификация способов совершения мошенничества в системе сотовой связи. // ИНФОРМОСТ: Средства связи. – 2001. – №3. – С.37-45.
36. Сотовых операторов могут обязать отключать краденные мобильные телефоны. / Ассоциация операторов сетей GSM [Электронный ресурс]. – 25 апреля 2005 года. – Режим доступа: <http://www.gsmrus.ru/ru/news/113/?show=4&year=2005>.
37. Україна випереджає Європейський Союз у створенні “Електронної митниці”. / Урядовий портал: Новини центральних органів влади. Прес-служба Держмитслужби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art\\_id=50068652](http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=50068652). -05.10.2006.
38. Муртазин Э. Перепрошивка телефонов в России. – уголовные дела открыты // Mobile-review.com [Электронный ресурс]. – 5 июля 2005 года – Режим доступа: <http://www.mobile-review.com/articles/2005/turma.shtml>. -05.07.2005.
39. Re-programming. / The National Mobile Phone Crime Unit. – URL: <http://www.met.police.uk/mobilephone/reprogramming.htm>.

*Надійшла до редакції 15.04.2007 р.*

УДК -342.3

## ПРАВОВОЕ ГОСУДАРСТВО КАК НАЦИОНАЛЬНАЯ ИДЕЯ УКРАИНЫ

*Антошкина В.К.*, к.ю.н., доцент, Бердянский университет менеджмента и бизнеса  
*Фролов Ю.М.*, к.ю.н., доцент, Бердянский университет менеджмента и бизнеса

Идея правового государства, входящая в золотой фонд общечеловеческих ценностей, в Украине на высшем законодательном уровне закреплена в Конституции 1996 года [1]. И хотя в статье 1 Основного Закона прямо указывается, что правовое государство в Украине есть, думается, это скорее пока лишь благородная цель, к достижению которой нам необходимо стремиться. Мы не должны заниматься лакировкой нашей государственности, выдавая желаемое за действительное. Украинское государство за всю историю своего существования еще ни одного дня не было правовым государством. Чтобы его можно было назвать таковым, очень многое предстоит ещё сделать.

Процесс формирования и становления правового государства занимает длительное историческое время. В силу ряда объективных и субъективных причин данный процесс в Украине носит сложный и противоречивый характер. Медленно реформируется действующая правовая система, которая по многим своим параметрам еще не отвечает стандартам правового государства. В настоящее время мы лишь «вживаемся» в законодательство, соответствующее рыночным отношениям. Убеждаемся в том, что между провозглашением идеи правового государства и ее реализацией - дистанция огромного размера. Вместе с тем разумной альтернативы правовому государству в нашей стране не существует

Сегодня принципиально важно теоретически обосновать концепцию украинского правового государства и предложить основные направления его формирования в условиях нашей действительности, характеризующейся пока еще невысоким уровнем парламентской культуры, правовым нигилизмом, слабостью демократических традиций, искусственно созданным противостоянием «запада и востока».

**Цель данного исследования** – проанализировать сущность и основные черты (признаки) правового государства, принципы его формирования (принцип разделения властей, принцип господства права и верховенства закона и др.), и внести предложения по ускорению процесса создания в Украине правового государства.

Правовое государство - явление многомерное. Основные принципы его формирования в самом общем виде можно представить следующим образом - принцип разделения властей, принцип господства права и верховенства закона, связанность государства и его органов правом, принцип взаимной ответственности государства перед гражданином и гражданина перед государством, принцип судебной защиты прав личности.

Необходимой предпосылкой создания правового государства является гражданское общество - открытое, демократическое, саморазвивающееся, в котором уважаются законы, соблюдаются принципы гуманизма и справедливости. Правовое

государство призвано выступать слугой гражданского общества, его доверенным представителем.

Разделение властей - важнейший принцип правового государства, одно из достижений человеческой цивилизации.

Государственная власть понимается как совокупность властных функций, осуществляемых независимо друг от друга различными органами. Единственным ее источником является народ, который осуществляет свою власть непосредственно через представительные и иные органы.

Согласно статье 6 Конституции Украины [1] государственная власть реализуется на основе разделения ее на законодательную, исполнительную и судебную. Конкретизация данной конституционной нормы получила закрепление в соответствующих разделах Основного Закона, определяющих статус и полномочия Президента Украины (раздел 5), Верховного Совета Украины (раздел 4), Кабинета Министров (раздел 6) и правосудия (раздел 8).

Основной смысл принципа разделения властей состоит в том, чтобы рассредоточить в разумных пределах осуществление важнейших функций государства между отдельными ветвями власти. При этом каждая ветвь власти сосредоточена на выполнении преимущественно одной из функций государства.

В Украине законодательная власть представлена парламентом - Верховным Советом Украины, который в соответствии со статьей 75 Конституции [1] является единственным органом законодательной власти в стране.

В соответствии со ст. 93 Конституции Украины [1] право законодательной инициативы в Верховном Совете Украины принадлежит Президенту Украины, народным депутатам Украины и Кабинету Министров Украины, в отдельных случаях законопроекты может вносить Национальный банк Украины. Исполнительную власть осуществляет Правительство - Кабинет Министров Украины. Это высший орган в системе органов исполнительной власти, который состоит из Премьер-министра, Первого вице-премьер-министра, вице-премьер-министров и министров (ст. 114 Конституции Украины).

Правосудие в Украине (ст. 124 Конституции) [1] осуществляется исключительно судами - Конституционным судом Украины и судами общей юрисдикции. Народ непосредственно принимает участие в осуществлении правосудия через народных заседателей и присяжных.

В правовом государстве все три ветви власти призваны сдерживать и уравновешивать друг друга: каждая в отдельности не только выполняет свои функции, но и в случае необходимости она имеет в своем арсенале способы сдерживания других ветвей власти - при попытке, например, использования волюнтаристских методов правления.

Все три ветви власти должны быть одинаково подчинены закону, в этом - основа их единства. Обострение отношений между ними (особенно между исполнительной властью и Президентом) может ослабить и даже парализовать в целом управление обществом и государством.

Важнейшей целью осуществления на практике принципа разделения властей является предотвращение узурпации всей государственной власти одним лицом. Правовому государству противопоказаны в какой бы то ни было форме тирания, культ личности, вождизм.

Принцип разделения властей не предполагает создания «китайской стены» между отдельными ветвями власти. В реальной жизни каждая ветвь власти вторгается в сферу другой власти. Даже в демократических государствах нередко законодательствует не

только парламент, но и исполнительная власть (например, декрет-закон Президента Италии, временный акт Президента Франции, имеющий силу закона). С другой стороны, например, Конгресс США издает «частные законы», имеющие в основном распорядительный характер, что, по существу, является функцией исполнительной власти. Суды, объявляя законы неконституционными, тем самым вторгаются, в известных пределах, в сферу законодательной власти.

Любое государство с демократической формой правления функционирует и развивается нормально лишь в том случае, когда в нем принцип разделения властей не только провозглашается, но и реализуется.

Сегодня система разделения властей в Украине находится в стадии становления. Идет «притирка» различных ветвей власти друг к другу, вырабатывается определенная модель их взаимоотношений, ведется поиск наиболее оптимальных форм взаимодействия законодательной, исполнительной и судебной власти.

Важная роль в становлении правового государства принадлежит соблюдению принципа господства права и верховенства закона.

Иногда можно слышать такого рода суждения: каждое государство является правовым в силу того, что оно имеет законы. Думается, это весьма поверхностное (если не сказать наивное) представление о правовом государстве. Когда речь идет о правовом государстве, то имеется в виду не просто наличие в нем законов. Правовое государство предполагает, прежде всего, верховенство и торжество закона, господство права. С этих позиций далеко не каждое государство можно назвать правовым. Все государственные органы, должностные лица и граждане должны действовать в рамках закона и ему подчиняться.

Если представить себе наши законы в виде единого целостного комплекса, то конституция, несомненно, занимает главенствующее положение. Конституционные нормы являются первичными, учредительными. Из чего следует, что нормативные правовые акты, противоречащие Конституции, не имеют юридической силы. Таким образом, в любом современном государстве существует система источников права. Эта система будет эффективной, если ее развитие осуществляется на основе демократической Конституции, содержащей принципы и нормы правового государства.

«Конституція України є ядром джерел національної правової системи, інтегруючим і системоутворюючим фактором системи джерел українського права»[2, с.188]. Поэтому украинское правовое государство - это, прежде всего, конституционное государство, основой которого является Конституция Украины.

Согласно принципу верховенства закона, в случае расхождения подзаконных актов с законом, действует закон. Он не может быть отменен, изменен или приостановлен подзаконным актом. Никому не дано право принимать нормативные правовые акты, стоящие над законом.

Верховенство закона означает и его всеобщность, то есть основные, ключевые отношения в экономике, социальной и других сферах жизни нашего государства должны регулироваться на уровне закона.

На наш взгляд, можно выделить следующие блоки общественных отношений, которые должны регулироваться на уровне закона:

- права, свободы и обязанности граждан;
- организация, структура и деятельность государственных органов;
- принципы осуществления отношений собственности;
- местное управление и самоуправление;
- финансово-кредитная система;

охрана окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов; вопросы уголовной ответственности.

Законом могут регулироваться и другие наиболее важные общественные отношения. Подзаконные акты при необходимости могут конкретизировать отдельные положения закона, но не «совершенствовать», не «изменять» его, как это, к сожалению, нередко бывает на практике.

Правовое государство - это государство, в котором обеспечивается господство права, верховенство закона.

В правовом государстве понятия «демократия» и «законность» тесно связаны между собой. Демократия вне закона - это анархия. Не будет законности - не будет и демократии. При этом законность не может носить половинчатый характер: она либо есть, либо ее нет. Третьего не дано.

По количеству принятых нормативных правовых актов на душу населения наше государство находится, пожалуй, на одном из первых мест в Европе. Но множественность законов не показатель законности. В нашей стране должен быть минимум законов, но таких, которые нельзя было бы толковать «вкривь и вкось». Все они должны быть «работающими».

Ошибочным, на наш взгляд, является мнение, согласно которому закон должен регулировать общественные отношения лишь в самом общем виде. На практике это приводит к тому, что многие вопросы, не урегулированные законом, отдаются на «откуп» ведомственному нормотворчеству. Ведомственные же нормативные акты, по существу, сводят в ряде случаев на «нет» действие закона.

Закон не должен «растворяться» в подзаконных актах, а тем более в правовом «беспределе» органов местного самоуправления и администраций административно-территориальных единиц.

В некоторых средствах массовой информации встречаются высказывания о том, что «плохие» законы можно не исполнять. На наш взгляд, это явно ошибочное мнение – легализованный государством закон для практического применения это «аксиома» и пока закон не отменен в установленном порядке независимо от того, хороший он или плохой, его необходимо исполнять. Г.В.Шершеневич по этому поводу замечал. «Всякая норма права, - приказ» [3, с.281]. В противном случае мы становимся на опасный путь - путь беззакония и произвола.

В обстановке неуважительного отношения к закону ни одна из ветвей власти не может нормально функционировать. В этой связи уместно будет вспомнить мудрое предостережение древнегреческого философа Платона. «Я вижу близкую гибель того государства, где закон не имеет силы и находится под чьей-либо властью. Там же, где закон – владыка над правителями, а они - его рабы, я усматриваю спасение государства и все блага, какие только могут даровать государствам боги» (Законы, 715 d)[4].

Организовать исполнение законов и иных нормативных правовых актов должна исполнительная власть. Это ее важнейшая функция, которую она, на наш взгляд, сегодня выполняет неудовлетворительно.

В правовом государстве не только гражданин должен нести юридическую ответственность перед государством за нарушение закона, но и государство должно в установленном порядке нести юридическую ответственность перед своими гражданами за невыполнение взятых на себя обязательств. И нам представляется, что государство во взаимоотношениях с гражданами должно соблюдать принцип взаимной юридической ответственности.

Высшая ценность правового государства - человек, его права и свободы, а реальное их обеспечение - главная задача государственной власти. То есть каждый гражданин должен быть не просто формально наделен соответствующими правами, но и иметь возможности для их реализации

Как известно, законы есть и при тоталитарных режимах. Правовое государство предполагает наличие законов, гарантирующих, прежде всего, права и свободы граждан. Реальное их обеспечение - это объективный критерий, по которому можно судить, является данное государство правовым или таковым оно лишь именуется.

Один из идеологов правового государства И. Кант отметил, что у человека есть одно главное право - право на свободу, все другие права вытекают из него.

Личные права и свободы принадлежат человеку от рождения. Они не «дарованы» государством, поэтому не могут быть им отняты. Государство обязано признавать права и свободы человека, закреплять их в законах и оберегать всеми имеющимися у него средствами. Говоря о государстве, мы, прежде всего, говорим о тех органах власти, входящих в состав законодательной, исполнительной, судебной и должностных лицах стоящих у власти, ибо они выступают от имени государства и, соответственно, от имени народа. Следовательно, именно они – те кому мы доверили управлять государством, обязаны признавать права и свободы человека, закреплять их в законах и оберегать всеми имеющимися у них средствами.

В правовом государстве не может быть привилегированных слоев или групп населения, представители которых обладали бы большими правами и свободами по сравнению с основной массой населения.

По оценке зарубежных экспертов права и свободы, закрепленные в действующей Конституции Украины, соответствуют общепризнанным принципам международного права. Главное теперь, как нам представляется, сделать все необходимое для того, чтобы эти конституционные нормы могли быть претворены в жизнь. Однако – это в перспективе. Сегодня конституционные нормы в области прав и свобод человека в Украине действуют не в полной мере.

На современном этапе развития украинского государства некоторые юридические институты, направленные на защиту прав человека, находятся, образно говоря, на «точке замерзания». До сих пор не опубликованы в открытой печати отдельные подзаконные акты, касающиеся прав и обязанностей граждан. Ряд норм, посвященных защите прав личности, носят чисто декларативный характер: права провозглашаются, но не обеспечиваются соответствующими гарантиями. Кроме того, в обществе, где человеку не обеспечено право на достойное существование, нет, и не может быть правового государства.

Сегодня безопасности человека в Украине угрожает интенсивный рост преступности. Криминогенную ситуацию усугубляют многие факторы, среди которых особого внимания, по нашему мнению, заслуживают следующие:

не реализуется в полной мере принцип неотвратимости наказания;  
на государственном уровне до сих пор нет четко продуманной системы организации профилактики (предупреждения) правонарушений.

В Украине не разработан в полном объеме механизм гарантированной защиты прав личности. Без соблюдения прав человека не может быть правового государства.

На наш взгляд, для усиления контроля по соблюдению прав и свобод граждан в Украине следует более эффективно использовать институт омбудсмена.

Проблема эффективности службы Уполномоченного Верховной Рады Украины по правам человека вызывает много дискуссий и споров, его деятельность,

относительно защиты прав и свобод человека и гражданина, не всегда достигает своей цели. По нашему мнению, с целью повышения эффективности правозащитной деятельности украинского омбудсмана, целесообразно существенно модернизировать конституционно-правовой статус Уполномоченного Верховной Рады Украины по правам человека путем усиления его роли в системе органов публичной власти Украины, трансформации структуры и расширения функционального поля деятельности. Нам видятся следующие направления развития института Уполномоченного Верховной Рады Украины по правам человека: внедрение представительств Уполномоченного в регионах – в областях и, в первую очередь, в Автономной Республике Крым; внедрение института местного уполномоченного по правам территориальных громад; внедрение специализированного института омбудсмана, в частности, Уполномоченного Верховной Рады Украины по правам национальных меньшинств; детальное урегулирование и укрепление процессуального статуса омбудсмана в административном, гражданском и уголовном судопроизводстве; наделение Уполномоченного Верховной Рады Украины по правам человека правом законодательной инициативы по вопросам относящихся к его компетенции [5].

В Украине должно быть установлено правильное соотношение между правами и обязанностями граждан. Если мы будем говорить только о правах и свободах, и недооценивать при этом обязанности, то в первую очередь (хотим этого или нет), нанесем удар по правам и свободам граждан. Здесь мы должны руководствоваться следующим общим правилом: нет прав без обязанностей, как и нет обязанностей без прав. «Каждый человек, - отмечается во Всеобщей декларации прав человека, - имеет обязанности перед обществом» [6].

Необходимый элемент правового государства - судебная власть.

В правовом государстве суд является важным звеном в системе государственных органов, стоящих на защите прав личности. Споры граждан между собой и с органами государственной власти должны решаться цивилизованным путём - в судах, а не на улицах площадях.

Только суд может признать человека виновным в совершении преступления. В соответствии со статьей 124 Конституции Украины [1] и ст. 5 Закона Украины «О судостроительстве в Украине» [7] правосудие в Украине осуществляется исключительно судами и не какой иной орган государства, кроме суда, не вправе взять на себя функции осуществления правосудия. Суть этого положения детализуется в процессуальном законодательстве. Никто не может быть признан виновным в совершении преступления, а также привлечён к уголовной ответственности, если вина не будет, в предусмотренном законом порядке, доказана и установлена, вступившим в законную силу, приговором суда. Относительно рассмотрения уголовных дел, указанное положение детализовано в ст.15 Уголовно-процессуального кодекса Украины [8]. Аналогично, в гражданском, хозяйственном, административном судопроизводстве соответственно, детализируется в нормах Гражданско-процессуального кодекса, Хозяйственно-процессуального кодекса, Кодексе административного судопроизводства Украины.

Необходимо признать, многие соотечественники смотрят на суд, главным образом, как на орган принуждения. И для этого есть основания: долгое время в работе судов нашего государства преобладал так называемый «обвинительный уклон». Сейчас отношение к суду должно меняться. Его основная функция - защита прав и свобод личности. Другого, более совершенного механизма, кроме суда, для такой защиты в нашем обществе не имеется.

Состояние судебной власти, её роль в жизни государства - это своего рода лакмусовая бумажка, по которой можно судить о демократии и законности в стране. Каждый гражданин должен иметь твердую уверенность в том, что его обращение в суд будет завершено законным и обоснованным решением. В Украине предстоит сделать очень многое, чтобы судебная защита (не на словах, а на деле) стала основной формой защиты прав личности.

Правовое государство предполагает высокую правовую культуру. Правовое государство и правовое бескультурье понятия несовместимые. Выборочные социологические исследования показывают, что три четверти респондентов знакомятся с законодательством от случая к случаю. У значительной части наших граждан наблюдается неверие в силу закона, господствует внеправовое мышление. Известны случаи, когда отдельные должностные лица действовали, не считаясь с требованиями закона.

Беззаконие будет иметь место и далее, если в государстве будет процветать правовая безграмотность, граждане не будут знать своих прав и обязанностей. Как никогда, сегодня остро стоит вопрос о повышении правовой культуры граждан и, прежде всего, должностных лиц. Можно создать правильные, разумные, прогрессивные законы, но если их не будут знать наши граждане, они не будут соблюдаться, правового государства нам не построить.

Законы должны знать все. Но это вовсе не означает, что всем нужно стать юристами. Достаточно, чтобы граждане Украины имели определенный минимум знаний о праве и научились грамотно отстаивать в суде и в иных органах свои права.

С учетом изложенного можно сделать общий вывод о том, каким основным признакам должно соответствовать правовое государство.

Прежде всего, в нем должно быть четкое разделение властей: власть, издающая законы (законодательная власть); власть, которая законы исполняет (исполнительная власть); судебная власть.

В правовом государстве первостепенное внимание должно быть уделено защите прав личности. Судебная защита в этом случае является основной формой защиты прав личности.

И, наконец, в правовом государстве должна быть юридическая ответственность не только гражданина перед государством, но и государства перед гражданином.

Введение частной формы собственности, процессы разгосударствления и приватизации государственной собственности, развитие предпринимательства привели к необходимости кардинального обновления действующего законодательства. Совершенствование национального законодательства - необходимое условие и важнейшее направление формирования правового государства в Украине.

В стране правовому регулированию до сих пор присущи сложность и неопределенность. Изменения в действующее законодательство вносятся не своевременно, нормой стало придание нормативным правовым актам обратной силы. Для улучшения такой ситуации необходимо упорядочить институт экспертизы законопроектов, обеспечить прогноз последствий принимаемых актов, а также возложить на один из субъектов власти осуществление общего анализа правоприменительной практики в Украине.

Сегодня наше государство переживает сложный период, ему приходится решать непростую задачу: что предпочтительнее - жесткий контроль, запреты и ограничения или неуправляемая разрешенность. Первую крайность мы уже сполна испытали, последствия хорошо известны. Теперь важно не впасть в другую крайность. С



помощью нового рыночного законодательства нам предстоит поиск «золотой середины». Следует найти оптимальные границы соотношения частноправовых и публичноправовых начал чтобы избежать как излишнего администрирования, так и потери управляемости экономикой со стороны государства. Необходимо в максимальной степени учесть те ошибки и просчеты, которые совершены на этом пути другими государствами (в частности, Литвой, Польшей, Россией).

На наш взгляд, в Украине коренным образом следует пересмотреть, прежде всего, хозяйственное законодательство, которое сегодня является самой отстающей сферой украинского законодательства. Оно громоздко и противоречиво, не отвечает современным требованиям и реалиям. В нем содержится немало общих призывов и деклараций. Основным регулятором хозяйственных отношений у нас является, к сожалению, не законы, а подзаконные акты. Многие нормы нового Хозяйственного кодекса носят отсылочный характер, либо противоречат Гражданскому кодексу, либо дублируют его или нормы иных нормативных актов.

В основе правового государства должна лежать правовая экономика. В сфере хозяйственных отношений нам следует освобождаться от «кладбища мертвых законов». Работа по «расчистке» хозяйственного законодательства в последнее время ведется интенсивно. Достаточно сказать, что за последние годы уже отменено несколько тысяч устаревших нормативно-правовых актов, но появляются новые и это проблема.

Необходимо с помощью права сделать нашу экономику максимально восприимчивой к научно-техническому прогрессу. В частности, приоритетное внедрение на производстве новой техники и прогрессивной технологии должно быть обеспечено соответствующими правовыми гарантиями. Действующие ныне нормы права в этом отношении малоэффективны.

Наша насущная потребность - привести национальное (внутреннее) законодательство в соответствие с мировыми стандартами, общепризнанными принципами международного права.

Высказанные выше предложения, если их реализовать на практике, бесспорно, помогут ускорить процесс создания в Украине правового государства.

Формирование правового государства, по сути дела, такая же закономерность, как и законы природы. Можно, конечно, их игнорировать. Только результат будет таким, какой мы получаем, например, игнорируя законы экологии. Усвоить эту истину необходимо и, чем скорее, тем лучше.

Все страны, которые идут сегодня путем демократии и законности (Германия, Испания, Франция и др.) провозгласили в своих конституциях идею правового государства. Создание правового государства - одна из жизненных потребностей украинского общества. Путь к нему тернист, но необходимо приложить все усилия, для того чтобы правовое государство в Украине стало реальностью. Поэтому мы и поддерживаем предложение - идею правового государства провозгласить в Украине как общенациональную идею.

## **РЕЗЮМЕ**

У статті аналізуються суть, основні риси і ознаки формування правової держави. Визначаються проблеми і вносяться пропозиції по прискоренню процесу створення в Україні правової держави.

## **SUMMARY**

In the article is analyzed essence, basic lines and signs of forming of the legal state. Problems

are determined and is made suggestions on acceleration of process of creation in Ukraine of the legal state.

**СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:**

1. Конституція України. Прийнята на V сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст.141;
2. Фролов Ю.М. Конституція – правотворче ядро джерел національної правової системи // Держава і право:Збірник наукових праць.Юридичні і політичні науки. Спецвипуск. – К.: Ін-т держави і права ім.. В.М.Корецького НАН України 2007. – С 184-189.
- 3.Шершеневич В.Г. Общая теория права. М., 1910, вып. 1. 548 с.
4. Gassirer Ernst. Op. cit. S.22
5. Фролов Ю.М. Деякі проблеми ефективності служби уповноваженого Верховної Ради України з прав людини //Державотворчі процеси і соціально – економічні моделі розвитку України на сучасному етапі: Збірник наукових статей: В 2-х т.- Донецьк: ТОВ « Юго – Восток, Лтд», 2007.- С 121-126.
6. Общая декларация прав человека от 10 декабря 1948 года // Международные акты о правах человека. – М., 1998.
- 7.Закон України «Про судоустрій України» Відомості Верховної Ради (ВВР), 2002, N 27-28, ст.180;
8. Кримінально-процесуальний кодекс України ( Затверджений Законом від 28.12.60 ( 1000-05 ) ВВР, 1961, N 2 ст. 15 )

*Надійшла до редакції 07.11.2007 р.*

УДК 351.811.113

**ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ  
ПСИХОФІЗІОЛОГІЧНИХ НАВИЧОК БЕЗПЕЧНОГО КЕРУВАННЯ  
АВТОМОБІЛЕМ**

*Холмянський Я.Д.*, доцент кафедри організації контролю за безпекою дорожнього руху ДЮІ ЛДУВС, к.т.н.

Одною з причин високого рівня смертельного травматизму на дорогах України є відсутність дієвого контролю з боку держави за якістю підготовки водіїв та процесом видачі посвідчень водія. В автошколах недостатньо аналізують закономірності ДТП, не навчають поведженню в екстремальних ситуаціях, не виховують необхідних психофізіологічних якостей та не прищеплюють стійких психологічних навичок для безпечного водіння автомобіля . Це підтверджується збільшенням питомої ваги ДТП із вини осіб, що керували транспортом без водійського посвідчення або мали досвід керування менше 2-х років. Загальна кількість таких ДТП із загиблими в 1996р. складала 27,0% (дещо більше чверті всіх ДТП), а в 2006р. - 31,8% - тобто кожна третя ДТП.

Недостатньої уваги в автошколах приділяють практиці звичайного водіння автомобіля та водіння в критичних ситуаціях. Разом із тим, значний час у програмах відводиться для вивчення застарілої та непотрібної у сучасних умовах „матеріальної частини”. Нинішнє викладання майбутнім водіям спрямоване скоріше на підготовку до екзамену, ніж на дійсно теоретичне і практичне навчання безпечному водінню, а сама суть іспиту на отримання права з водіння не забезпечує відповідність водіїв зростаючим вимогам дорожньої безпеки. Видачу посвідчення водія сьогодні помилково розглядають як засвідчення завершення водієм навчання безпечному водінню, тоді як в дійсності він тільки вступає в період підвищеного ризику, протягом якого поволі набуває досвіду, необхідного для безпечного водіння в різних дорожніх ситуаціях складного сучасного руху.

Про значні проблеми у підготовці та перепідготовці водіїв та про відсутність належної роботи з „молодими” водіями, які є основною масовою групою ризику, свідчать такі факти. В Україні в 2003 році, наприклад, „молодими” водіями зі стажем до 2-х років (які складають до 5 % від загальної кількості водіїв) скоєно 6923 ДТП або 22% від всіх ДТП, що сталися з вини водіїв. В цих ДТП загинуло 1106 чол. (15,5 % від усіх загиблих), поранено 8592 чол. (22,7 %). Водіями зі стажем до 5-ти років (12,5 % загальної кількості водіїв) було скоєно 12341 ДТП або 40% від всіх ДТП, що сталися з вини водіїв, загинуло 2020 чол. (28,2 %), поранено 15285 чол. (32,2 %).

Отже проблема полягає в тому, що сьогодні немає сучасних, науково обґрунтованих методик підготовки безаварійних водіїв, і відсутнє правове забезпечення створення та практичного втілення цих методик.

Проблемою вивчення причин аварійності в сфері безпеки дорожнього руху, в тому числі-підготовки водіїв, на Україні займаються такі вчені та практики як Міленін О.

Л. [1], Єгупенко В. В. [2], Новиков В. В. [3], Шкарупа В. К. [6] та ін.

Деякі проблеми безпеки руху та підготовки водіїв знайшли відображення в наукових працях В. Б. Авер'янова, Г. Т. Агеєнкової, О. М. Бандурки, Д. М. Бахраха, Є. О. Безсмертного, І. П. Голосніченка, Є. В. Додіна, М. І. Єропкина, В. Л. Зеленька, В. Р. Кісна, О. П. Ключниченко, Л. В. Ковалю, Ю. М. Козлова, А. Т. Комзюка, О. Є. Лункова, В. В. Новикова, В. Ф. Опришка, Р. С. Павловського, А. А. Письменницького та ін.

У працях цих фахівців якість підготовки водіїв не розглядалася як один із вирішальних чинників зниження аварійності, не було запропоновано сучасних методик формування в них необхідних психофізіологічних якостей і навичок безпечного керування автомобілем, шляхів правового супроводження цих методик.

З урахуванням викладеного, метою даної наукової статті є створення сучасної методики формування в водіїв під час навчання в автошколах необхідних психофізіологічних якостей і навичок безпечного керування автомобілем, накреслення шляхів створення правового супроводження цієї методики.

Значною мірою висока аварійність серед молодих недосвідчених водіїв обумовлена відсутністю в них необхідних психофізіологічних навичок безпечного керування джерелом підвищеної небезпеки, котрим є автомобіль.

Керування автомобілем – це процес, котрий постійно супроводжується підвищеною небезпекою як для водія й пасажирів, так і для пішоходів та інших учасників дорожнього руху. Тому водіння автомобіля потребує від людини максимально ефективного використання всіх набутих нею за життя психофізіологічних властивостей і навичок. Психофізіологічні властивості водія визначають особливості психічних і фізіологічних процесів, що відбуваються в його організмі під час керування транспортним засобом. До цих властивостей належать сприйняття, увага, мислення,

пам'ять, емоції, воля, а також особисті риси, такі як характер, дисциплінованість, працездатність, темперамент, переконання та ін.

Під час керування автомобілем водій постійно отримує інформацію про дорогу та все, що на ній відбувається в межах його поля зору. Відповідно до мети поїздки, власних можливостей і особливостей транспортного засобу, водій визначає режим руху автомобіля (швидкість, напрямок). Також водій безперервно контролює та аналізує дії інших учасників дорожнього руху та приймає відповідні рішення щодо безпечного керування власним автомобілем. Більшість інформації водій отримує не від інформаційних приладів автомобіля, а шляхом безпосереднього спостереження за дорожньою обстановкою. Великий обсяг і швидкі зміни інформації під час інтенсивного руху іноді позбавляють недосвідченого водія можливості своєчасно прийняти вірне рішення. Крім того безперервність руху постійно порушується заборонними знаками, знаками пріоритету, сигналами світлофорів і регулювальників, діями інших учасників дорожнього руху. Останнім часом увага водія відволікається також великою кількістю рекламоносіїв, що здебільшого необґрунтовано та безконтрольно встановлюють на проїзній частині та в межах смуги відводу доріг. Тому в разі раптового виникнення небезпечної ситуації водії, навіть ті, що мають великий досвід водіння, здебільшого в силу об'єктивних причин, пов'язаних із особливостями роботи їх психічного апарату та стану його готовності, не встигають прийняти вірне рішення, що й призводить до ДТП.

Для того, щоб не потрапляти в аварійні ситуації, психічний апарат сучасного водія повинен постійно перебувати в оптимальному стані. Кожен водій повинен знати принцип роботи свого психічного апарату й постійно його вдосконалювати. Але на початковому етапі навчання в автошколі цим повинні займатися викладачі та інструктори практичного водіння.

Робота психічного апарату водія відбувається наступним чином. Водій органами зору сприймає до 90 відсотків всієї інформації, котра у вигляді сигналів, що трансформуються в електричні імпульси, потрапляє до головного мозку. Мозок відшукує відповідні нейрони, що зберігають інформацію про те, як необхідно діяти в даній ситуації. Відшукані нейрони надсилають відповідний імпульс до спинного мозку. Останній, в свою чергу, надсилає виконавчі імпульси нервовими волокнами до м'язів рук і ніг, котрі виконують відповідні дії з керування автомобілем.

Як і кожна досконала система, психічний апарат водія має дієвий зворотній зв'язок. Сигнали від м'язів рук і ніг, що виконали потрібні дії, повертаються до головного мозку, інформують його про виконану роботу, після чого відповідний нейрон припиняє надсилати збуджуючі імпульси до спинного мозку. Отже передача сигналів у нервовій системі відбувається протягом певного часу, що обумовлює затримку (реакцію) у виконанні дій водія з керування автомобілем. Величина цієї затримки в різних водіїв змінюється в діапазоні від 0,001 до 0,5 секунди.

За наявності достатнього практичного досвіду, затримка буває незначною, операції з керування автомобілем виконуються немовби автоматично. Цей автоматизм заснований на рефлексорних зв'язках, що набуваються відпрацюванням професійної навички. У випадку, коли водій стикається з ситуацією, з якою він ніколи раніше не стикався, нейронів що мали б інформацію на відповідну дію, немає. Якщо ж вони колись і були, внаслідок їх рідкого використання вони відшукуються мозком із великою затримкою, що призводить до уповільнення реакції.

Уникнути ДТП у небезпечній ситуації можна, постійно збагачуючи свою пам'ять інформацією про оптимальну поведінку в конкретній ситуації, тобто постійно підвищуючи професійну майстерність і досвід.

Крім того, водієві необхідно працювати над скороченням центрального моменту реакції, що пов'язаний із пам'яттю. Тобто, необхідно привчити свій мозок швидко відшукувати необхідні нейрони з потрібною інформацією. Це досягається, наприклад, вивченням віршів із подальшим їх декламуванням напам'ять та іншими подібними вправами. Нажаль, в сучасних автошколах над розвитком пам'яті сучасних водіїв професійно ніхто не працює.

За автоматичні дії водія відповідає так званий "старий мозок", що знаходиться в нижній задній частині голови. Він зберігає тисячі правильних рішень тих чи інших ситуацій, що були вирішені раніше. "Старий мозок" – це ніби згусток нейронів – в ньому нейронів більше, ніж у всьому іншому мозку.

"Старий мозок" немовби осторонь спостерігає за процесом вибору рішень іншим мозком, а потім "завантажує" в себе правильні рішення для збереження й подальшого швидкого використання в аналогічних ситуаціях. Неправильні рішення "старий мозок" відкидає.

Отже, як дослідили американські вчені, саме старий мозок остаточно формується в людини приблизно до 25 – 30 років. Тому молодим водіям необхідно оволодівати навичками ідеомоторного тренування.

Найбільш типова реакція водія - новачка в небезпечній ситуації – це переляк: "Ой! Наскочу на стовп". І частіше за все він таки "наскакує" саме на стовп, причому на один єдиний, що був на його шляху.

Науково доведено, що коли людина постійно думає про якийсь рух, то вона його потім і виконує, сама того не помічаючи. Такі рухи називають ідеомоторними. В водіїв – початківців вони зазвичай призводять до помилок в аварійних ситуаціях і до ДТП.

Але ідеомоторні рухи можуть бути й корисними, допомагати вдосконалювати водійську майстерність, якщо їх правильно спрямовувати та використовувати. Автогонщики завжди користуються ідеомоторними рухами. Тобто після кожної гонки вони подумки декілька разів поспіль проходять всю трасу й подумки доводять свої рухи до автоматизму, щоб під час наступної гонки не витратити на це час. Перед гонкою вони також подумки проходять всю трасу й уявляють собі всі майбутні рухи під час гонки.

Під час підготовки льотчиків, фахівці дійшли висновку, що після польотів, що здійснювались подумки, під час реальних польотів льотчики робили помилки саме там, де ситуацію було важко уявити та програти подумки.

Отже, викладачі автошкіл повинні володіти методикою навчання майбутніх водіїв автотренінгу, пов'язаному з оволодінням корисними ідеомоторними навичками.

Учні повинні навчитися заздалегідь подумки проходити увесь майбутній маршрут своєї поїздки, передбачати всі можливі позаштатні ситуації, що можуть виникнути, й свої позитивні дії щодо виходу з них. Такі вміння та навички необхідні кожному сучасному водієві, а така методика підготовки необхідна державі для зниження аварійності на дорогах.

Нажаль у навчальних закладах, що готують водіїв, під час практичних занять основні зусилля викладачів та інструкторів індивідуального навчання водінню спрямовані на підготовку майбутніх водіїв у плані придбання ними високого рівня професійних знань, навичок водія та формування у них елементарних психічних якостей, що забезпечували б безаварійність керування транспортними засобами у будь-

яких умовах. Разом з тим, не оцінюється придатність кандидатів у водії до керування транспортними засобами в аспекті їх психологічної готовності.

Сьогодні придатність водія до керування транспортними засобами встановлюється шляхом його медичного обстеження та представленням довідок від нарколога та психіатра про те, що на обліку у наркології та психіатрії водій, чи кандидат у водії, не значиться. Однак, оцінюючи гостроту зору та надійність слуху людини, неможливо отримати дані про особливості її сприйняття, час простої та складної психомоторної реакції, здатність до темної та світлової адаптації, якості уваги, оперативність мислення та емоційну стійкість. Тобто, проблема є в тому, що окремих людей, які заделегіть за своїми психофізіологічними якостями не придатні до безпечного керування транспортними засобами, признають придатними, видаючи відповідну довідку, а у деяких випадках і продаючи, а результати навчання у якості водіїв свідчать лише про оволодіння професійними навичками вирішення ситуаційних завдань, що закладені у екзаменаційних білетах, та навичками керування навчальним автомобілем.

У більшості протоколів дорожньо-транспортних пригод фігурує одне й те ж формулювання: “Водій несвоєчасно вжив заходи з гальмування та зупинки автомобіля”. Приблизно в 20% ДТП вирішальну роль грають особливості сприйняття водієм дорожньої ситуації, а точніше кажучи – його недостатньо надійні психофізіологічні характеристики.

Учень з інструктором може безаварійно керувати навчальним автомобілем, а склавши успішно іспити у МРЕВ, одержавши посвідчення водія та пересівши за кермо власного автомобіля, потрапляє у ДТП.

Отже, кількість ДТП можна зменшити майже на 20%, якщо не допускати до керування транспортними засобами тих, хто за своїми психофізіологічними характеристиками не придатні до безпечного керування автотранспортом. Це завдання доцільно вирішувати ще до початку навчання на курсах водіїв та до видачі посвідчення водія.

По-перше, медичні комісії, що мають на те право, повинні об’єктивно проводити медичне обстеження кандидатів у водії та додатково впроваджувати тести на час їх простої та складної психомоторної реакції, здатність до темної та світлової адаптації, якість уваги, оперативність мислення та емоційну стійкість.

По-друге, приймаючи на навчання кандидатів у водії, запровадити тести на увагу та швидкість їх мислення.

Звичайно, що все це необхідно закріпити на законодавчому рівні.

Французькі спеціалісти вивели модель “доброго водія”. Це, насамперед, чудово навчена людина (чоловік чи жінка), середнього віку, що живе з дотриманням моральних і правових норм поведінки, тобто ввічлива та люб’язна, має добре здоров’я, керує автомобілем без напруги, веде тверезе життя, не отяжене повсякденними клопатами, не агресивна, не песиміст, але й не через міру оптимістична, що відмінно знає конструктивні особливості свого автомобіля та постійно вдосконалює свою майстерність водія. Це дійсно модель ідеального безаварійного водія.

Добра просторова уява, надійна зорова пам’ять, психологічна врівноваженість, пильність та увага – ті якості, без яких не- можливо стати надійним водієм. А отже для того, щоб наші дороги були безпечнішими, треба ретельно з’ясувати наскільки ті люди, що бажають отримати посвідчення водія, дійсно придатні за своїми стартовими психофізіологічними якостями до оволодіння професійними навичками безпечного керування автомобілем. Крім того, необхідно створити сучасну методику формування в

водіїв необхідних психофізіологічних якостей і навичок безпечного керування автомобілем під час навчання їх в автошколах, а також правове супроводження цих методик.

Результатом дослідження вважаємо накреслення шляхів створення сучасної методики формування в майбутніх водіїв необхідних психофізіологічних якостей і навичок безпечного керування автомобілем, правового супроводження цієї методики.

В якості висновків і пропозицій вважаємо за доцільне запропонувати таке:

- 1) розробити нормативно-правовий акт, або доповнити нині діючі положенням про те, що викладачі автошкіл повинні проходити спеціальну підготовку в якості фахівців із володіння методикою формування корисних ідеомоторних реакцій, психологічних якостей і навичок;
- 2) створити робочу групу з вчених і фахівців-психологів щодо створення ними методики формування в водіїв необхідних психофізіологічних якостей і навичок безпечного керування автомобілем;
- 3) законодавчо закріпити необхідність отримання кандидатами на навчання в якості водіїв медичного висновку щодо наявності в них мінімального набору психофізіологічних якостей для їх подальшого розвитку під час навчання в авто школі;
- 4) забов'язати працівників МРЕВ ДАІ створювати групи з прийому іспитів за участю фахівців-психологів, спроможних оцінити наявність в кандидата необхідного набору психофізіологічних якостей і навичок.

## РЕЗЮМЕ

В статті розглядаються питання правового забезпечення формування психофізіологічних навичок безпечного управління автомобілем

## SUMMARY

The article touches upon legal maintenance of formation psychophysiologic skills of safe driving

## СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Конституція України – Х: Ранок, 1999. – 48 с.
- Закон України “Про дорожній рух” від 30 червня 1993 р. // ВВР. – 1993. - № 31. – Ст. 338.
2. Розпорядження Президента № 1289 від 19 грудня 2005 року «Про створення при Президенті Координаційної ради з питань безпеки дорожнього руху».
- Душник В.Ф. “Безпека дорожнього руху” - Науково-технічний Вісник № 1(4)-1999.
3. Собакарь А.О., Тараненко С.М., Холмянський Я.Д. та ін. Науково-практичний коментар до Закону України ”Про Дорожній Рух” - Донецьк: ДЮІ МВС, 2004. - 300 с.
4. Міленін О.Л. Правосвідомість учасників дорожнього руху / Автореф. канд. юрид. наук. - Х., 2001.
5. Гусаров С.М. Адміністративно-правові засади управлінської діяльності Державної автомобільної інспекції України щодо забезпечення безпеки дорожнього руху / Автореф. дис. канд. юрид. наук. — Харків, 2003.
- Всеукраїнський журнал „Зустрічна смуга” №3, 2006р.
6. Міленін О.Л. Щоб дороги були безпечнішими // Міліція України.-2003 №2.- с.10, 11.
7. Єгупенко В.В. Заходи запобігання та припинення адміністративних правопорушень

на транспорті органами державної автомобільної інспекції: Автореф. дис. канд. наук.-Київ, 1997.

8. Новиков В.В. Адміністративно-правові основи профілактики правопорушень правил дорожнього руху: Автореф. Дис. Канд. Юрид. Наук.-Харків, 2002.

9. Холмянський Я.Д. Алгоритм створення теорії правового забезпечення управління найбільш небезпечними зі смертельного травматизму сферами господарювання // Вісник Донецького університету. Серія В: Економіка і право. – Вип. 2. – 2004. – С.300 – 305.

10. Холмянський Я.Д. Напрямки вдосконалення правового забезпечення управління сферою дорожнього руху та його безпеки // Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності. – Донецьк: ДЮІ, 2005. – № 3 – С. 115 – 125.

11. Холмянський Я.Д. Історичні передумови та сучасна необхідність створення теорії правового забезпечення управління сферами господарювання з постійним смертельним травматизмом // Вісник Донецького університету. Серія В: Економіка і право. – Вип. 2. – 2005. – С.324 – 330.

*Надійшла до редакції 29.03.2007 р.*

УДК 349.6

## **ПРИПИНЕННЯ ПРАВА КОРИСТУВАННЯ НАДРАМИ ЯК ЕЛЕМЕНТ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВІДНОСИН НАДРОКОРИСТУВАННЯ**

*Хохлова І.В., здобувач Харківського Національного університету внутрішніх справ  
МВС України*

Здійснення суб'єктивного права користування надрами через набуття і реалізацію правових норм у безпосередній формі шляхом додержання, виконання і використання права поєднується з опосередкованою формою реалізації права шляхом правозастосування, спрямованого не лише на виникнення, а й припинення права користування ділянкою надр. Адже у процесі здійснення права надрокористування для одних суб'єктів таке право виникає, для інших – припиняється. Особливість надр як об'єкта виключного права власності народу України передбачає обов'язкову участь органів державної влади та місцевого самоврядування у правовому та інституційно-функціональному забезпеченні реалізації суб'єктивних прав надрокористувачів шляхом нормотворення та правозастосування. При цьому застосування норм права передбачає владно-організуючу діяльність відповідних органів держави чи місцевого самоврядування, спрямовану на припинення права користування ділянкою надр з підстав і в порядку, передбаченими у законі.

Юридична література не дає вичерпних відповідей на низку теоретичних питань, пов'язаних із припиненням права користування надрами. Зокрема не були досліджені питання про юридичні ознаки припинення права користування надрами та його види, співвідношення між припиненням та зміною права надрокористування. Зазначене обумовлює актуальність запропонованої проблеми та необхідність її дослідження, її



розв'язання сприятиме формуванню теоретичних положень щодо припинення права користування надрами, правильного розуміння цього правового явища, удосконалення практики правового регулювання відносин з приводу використання і охорони надр та розвитку науки права надрокористування.

Проблема припинення права користування надрами розглядалась у працях Мухітдінова Н.Б. [1], Шем'якова О.П. [2], Разметаєва С.В. [3]. Однак автори дають лише загальне уявлення про припинення права користування надрами, обмежуючись лише переліком відповідних підстав.

Таким чином юридична природа припинення права користування надрами як елемента правового регулювання відносин надрокористування залишається недостатньо дослідженою, властиві юридичні критерії не визначені. Цим питанням і присвячена подана стаття.

Як вже було з'ясовано автором попереднім дослідженням [4], припинення, зупинення або обмеження права надрокористування державними органами правомірно розглядати як волевиявлення суб'єкта здійснення права власності на надра через контрольні та управлінські функції цих органів із дотриманням балансу відносин між власником – народом України – і організаційно незалежними суб'єктами підприємницької діяльності – користувачами ділянок надр – для забезпечення раціонального, комплексного використання надр та охорони навколишнього природного середовища.

Значення такого поняття припинення права користування надрами доцільно розглядати в наступних аспектах.

По-перше, оскільки кінцевою метою припинення права надрокористування як волевиявлення державного органу мають бути захист публічних інтересів, в тому числі, державних, захист прав громадян і юридичних осіб, а також суб'єктів підприємницької діяльності – користувачів надр, забезпечення ефективного, раціонального використання і охорони надр та навколишнього природного середовища з одночасним дотриманням вимог безпеки, а також відтворення мінерально-сировинної бази, отже, з таким волевиявленням держави пов'язана сукупність правових наслідків.

По-друге, припинення права користування надрами – це процес, який регулюється системою матеріальних і процесуальних норм законодавства, причому ці норми не завжди узгоджуються між собою і не завжди враховують специфічні особливості надрокористування, наявність яких має обумовлювати встановлений порядок припинення надрокористування. До таких особливостей можна віднести, наприклад, невідновлюваність природного ресурсу – корисної копалини як одного з елементів, що складають систему визначеної ділянки надр, або, як правило, непоправна втрата родовища або суттєве зниження його якості внаслідок несанкціонованого припинення права користування надрами, та деякі інші особливості.

По-третє, припинення права користування надрами являє собою припинення правовідносин, встановлених законодавством України про надра і визначених в спеціальному дозволі на користування надрами та угодою про умови користування ділянкою надр.

Очевидно, що в деяких випадках припинення такого права означає припинення правової пов'язаності суб'єктів підприємницької діяльності і держави. При цьому внаслідок втрати зобов'язань припиняються суб'єктивні права і обов'язки, що складають зміст розглядаємих правовідносин. Однак, в більшості випадків припинення права користування надрами – це виникнення інших правовідносин, які можуть сформуватися:

- 1) внаслідок переходу права користування надрами при переоформленні спеціального дозволу на підставі п.16 Порядку надання у 2007 році спеціальних дозволів на користування надрами [5];
- 2) у зв'язку з необхідністю проведення робіт, пов'язаних з приведенням ділянок землі та інших природних об'єктів, порушених при користуванні надрами, в стан, придатний для їхнього подальшого використання;
- 3) в зв'язку з консервацією гірничих виробок і бурових свердловин, які можуть бути використані при розробці родовищ і (або) в інших господарських цілях, а також ліквідацією в установленому порядку гірничих виробок і бурових свердловин, що не підлягають використанню, у відповідності із ст.54 КУпН.

В процесі припинення права надрокористування уповноваженими державними органами досягається юридично значущий результат, який являє собою форму втілення юридично значущої мети. Значимість такої мети обумовлена захистом публічних інтересів, прав громадян і юридичних осіб, ефективним використанням надр, дотриманням вимог безпеки, охороною надр і навколишнього природного середовища.

Умови користування надрами закріплюються в спеціальному дозволі та в угоді про умови користування надрами, при чому в п.8 Порядку надання у 2007 році спеціальних дозволів на користування надрами [5] перелічені лише деякі спеціальні умови, які мають складати зміст такого дозволу. Вказані умови набувають юридичної сили лише у випадку включення їх до тексту угоди про умови користування надрами, яка на підставі ч.2 п.8 вказаного Порядку [5] є невід'ємною частиною спеціального дозволу на користування надрами, передбаченого ст.16 КУпН, і мають силу протягом оговореного в дозволі терміну або протягом строку дії спеціального дозволу. Зміна цих умов дозволяється лише за згодою користувача надр і державних органів, що надали спеціальний дозвіл, за процедурою, передбаченою п.17 Порядку надання у 2007 році спеціальних дозволів на користування надрами [5].

Відповідно цієї норми умови користування ділянкою надр, визначені у дозволі та в угоді про умови користування ділянкою надр, можуть бути змінені Мінприроди за погодженням з органами, до компетенції яких належить погодження цих умов, у разі зміни в установленому порядку проектної документації на геологічне вивчення, розробку та облаштування родовища корисних копалин; зменшення площі ділянки надр за ініціативою як надрокористувача, так і відповідних контролюючих органів; виявлення невідомих на час надання дозволу даних про нові види корисних копалин і супутні компоненти, а також про нові властивості або якість корисних копалин після проведення державної експертизи відповідних геологічних матеріалів.

В таких випадках за результатами розгляду заяви протягом 90 днів після її надходження Мінприроди вносить зміни до дозволу та угоди або надсилає надрокористувачу вмотивовану відмову. Самі зміни до угоди про умови користування ділянкою надр оформлюються як доповнення до неї і є її невід'ємною частиною.

З одного боку, змінення таких умов являє собою припинення прав і (або) обов'язків в попередньому обсязі. А саме, по-суті, можна спостерігати заміну одного обсягу зобов'язань іншим. Якщо враховувати, що відповідно з п.6 Порядку надання у 2007 році спеціальних дозволів на користування надрами [5] права і обов'язки користувача надр виникають від дня його реєстрації (якщо в ньому не передбачено інше, але не раніше), а також той факт, що на підставі п.8 вказаного Порядку [5] угода про умови користування надрами є невід'ємною частиною спеціального дозволу, то очевидною є справедливність судження про припинення права користування надрами при зміні умов надрокористування.

Виходячи з цього, логічним є те припущення, що зареєстровані в тому ж порядку, що й сам спеціальний дозвіл на користування надрами, зміни в угоді про умови користування надрами з дати їх реєстрації стають припиненням права користування визначеною в дозволі ділянкою надр в попередньому обсязі і (або) якості. Саме реєстрація таких змін і буде являтися юридичним фактом, при якому припиняється попередній обсяг прав і обов'язків і виникає новий обсяг прав і обов'язків, хоча б й у того ж самого суб'єкта надрокористування.

З іншого боку, як відмічено в наукових працях О.П. Сергєєва і Ю.К. Толстого [6, с.617], при змінненні умов користування надрами "зберігається юридична сутність попередніх правовідносин, хоча й здійснилось змінення їх суб'єктного складу, предмету, способу, виконання та ін." В такому випадку право користування надрами зберігається як самостійне явище, причому правоспроможність користувача ділянкою надр залишається у того ж суб'єкта господарської діяльності – користувача надр.

Однак в цьому випадку останнє ствердження вступає в протиріччя з п.12 Порядку надання у 2007 році спеціальних дозволів на користування надрами [5], де вказано, що надрокористувач не може дарувати, продавати або іншим чином відчужувати права, надані йому дозволом, будь-якій іншій юридичній або фізичній особі, в тому числі передавати їх до статутних фондів суб'єктів господарювання, що утворюються за його участю, а також до складу майна з метою провадження спільної діяльності. В будь-якому разі потребується переоформлення спеціального дозволу із новою реєстрацією відповідно до п.16 згаданого Порядку. Тобто відбувається припинення права користування надрами в одного суб'єкта і надання права користування ділянкою надр іншому. Таким чином перехід права користування надрами слід розглядати як припинення цього права, оскільки в цьому випадку попередній надрокористувач звільнюється від обов'язків, передбачених спеціальним дозволом.

Наведений приклад дозволяє стверджувати, що в подібних випадках між змінами умов користування надрами і припиненням права користування надрами неможливо провести точної межі. Щоб знайти критерії такого відмежування в подальшому, доцільно, перед усе, вказати основні риси припинення права користування надрами, як елемента правового регулювання відносин надрокористування. Вони, на мою думку, виражені в наступному.

По-перше, такою рисою є особливий порядок екологічно значущої діяльності, яка регулюється нормами права. Слід врахувати, що ця діяльність являє собою найбільш важливий етап в процесі розробки і експлуатації ділянки надр. Крім того, така діяльність пов'язана з підвищеним екологічним ризиком, безпекою для людей і впливом на власність народу України.

По-друге, основною рисою є те, що припинення права користування надрами реалізується в рамках адміністративної діяльності окремих державних органів в межах їх повноважень. Відносини при цьому можуть виникати як за ініціативою користувача надр, так і за ініціативою уповноважених державних органів.

По-третє, припинення права користування надрами має як правоприпиняюче, так і правостановлююче значення.

По-четверте, припинення права користування надрами є механізмом управління державним фондом надр.

В правозастосовчій практиці найбільші труднощі, що виникають при тлумаченні поняття припинення права користування надрами, відмічені при змінненні умов надрокористування, які закріплені в угоді про умови користування надрами.

Посилаючись на наукове дослідження Н.Б. Мухітдінова, слід підтримати його думку про те, що "учет различия между понятиями "изменение" и "прекращение" – обязательная предпосылка правильного понимания задач и особенностей правового регулирования отношений по пользованию недрами, совершенствования горного законодательства и практики его применения в направлении, максимально обеспечивающем интересы горнодобывающих предприятий" [1, с. 308]. Але ця теза потребує подальшого доопрацювання і розширення, оскільки вказівка на гірничодобувні підприємства в сучасних умовах не відповідає стану розвитку відносин надрокористування.

Підсумовуючи вищевказане, можна зробити такі висновки.

Основними рисами припинення права користування надрами, як елемента правового регулювання відносин надрокористування є:

- 1) особливий, врегульований нормами права, порядок екологічно значущої діяльності, пов'язаної з підвищеним екологічним ризиком, безпекою для людей і впливом на власність народу України;
- 2) припинення права користування надрами реалізується в рамках адміністративної діяльності окремих державних органів як за ініціативою користувача надр, так і за ініціативою уповноважених державних органів;
- 3) припинення права користування надрами має як правоприпиняюче, так і правовстановлююче значення;
- 4) припинення права користування надрами є елементом механізму управління державним фондом надр.

Відмежування поняття "припинення права користування надрами" від суміжного поняття "змінення умов користування надрами" доцільно проводити виходячи із факту державної реєстрації зміни умов користування надрами. А саме, якщо державна реєстрація таких змін відбулася, то це є припиненням права користування надрами в зв'язку з переходом на інший режим надрокористування. Якщо державної реєстрації не було, - це означає змінення умов користування надрами. При змінненні існуюче право користування надрами зберігається, але звужується чи розширюється коло прав надрокористувача на певній ділянці. При припиненні ж права надрокористування суб'єкт позбавляється повністю, частково або на певний час того права, яке він має.

Крім того, зміну умов користування надрами в окремих випадках необхідно розглядати як один з видів припинення (зупинення чи обмеження права користування ділянкою надр), оскільки, на мою думку, в цьому разі здійснюється не лише припинення окремих прав і обов'язків, викладених в умовах користування надрами і засвідчених спеціальним дозволом, а й змінюється обсяг таких прав і обов'язків. Цей обсяг буде залежати, наприклад, від проекту консервації або ліквідації гірничих виробок. При цьому зміст і об'єм таких правомочностей буде суттєво відрізнитися від першопочаткового права користування ділянкою надр. Це пов'язано з тим, що в деяких випадках для здійснення геологічного моніторингу необхідно проведення робіт по закладці додаткових гірничих виробок, наприклад, з метою спостереження за гідрологічним режимом підземних вод і за інженерно-геологічними процесами на ділянці надр, право користування якою припинено.

Зважаючи на те, що оскільки перехід права користування надрами необхідно вважати видом припинення такого права, слід законодавче забезпечити обов'язок виконання суб'єктом надрокористування, чіє право припиняється, всіх відповідних робіт з приведення в належний стан гірничих виробок і технологічного обладнання, яке

не передається новому надрокористувачу. Тобто необхідним є законодавче закріплення норми, у відповідності з якою проведення рекультиваційних, ліквідаційних і консерваційних робіт має здійснюватись в межах правовідносин, встановлених спеціальним дозволом на користування надрами, причому накопичення коштів для проведення цих робіт має також бути вказано в законодавстві про надра як обов'язок суб'єкта надрокористування і вноситися до умов спеціального дозволу на користування надрами. У зв'язку з цим потребує розробки і встановлення у відповідному нормативному акті порядок використання цих коштів, в тому числі й уповноваженими державними органами.

### РЕЗЮМЕ

В статье рассматриваются вопросы прекращения права пользования недрами как элемента правового регулирования отношений использования недр.

### SUMMARY

In the article questions of the termination of the subsoil use right as an element of legal regulation of the subsoil use relations are considered.

### СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Мухитдинов Н.Б. Правовые проблемы пользования недрами. – Алма-Ата.: Наука, 1972.- 334 с.
2. Шем'яков О.П. Правове регулювання використання та охорони надр: Дис... канд. юрид. наук: 12.00.06. – Харків, 2002. – 194 с.
3. Экологическое право Украины: Учебное пособие // Анисимова А.В., Гетьман А.П., Гордеев В.И., Разметаев С.В. и др. / Под ред. профессоров Гетьмана А.П., Шульги М.В. – Х.: ООО "Одиссей", 2007. – 464 с.
4. Хохлова І.В., Шем'яков О.П. Проблеми забезпечення принципу балансу суспільних і приватних інтересів при припиненні права користування надрами. // Держава і право. – Київ, 2007. - № 37.
5. Порядок надання у 2007 році спеціальних дозволів на користування надрами. Затверджено постановою КМУ від 14 березня 2007 р. № 480 / Урядовий кур'єр. – 4 квітня 2007. - № 60.
6. Цивільне право // Під ред. О.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. – М., 2007. – С.617.

*Надійшла до редакції 12.10. 2007 року*

УДК 343.121.4

## АДВОКАТ ЯК СУБ'ЄКТ ЗАХИСТУ ТА ЙОГО ПОВНОВАЖЕННЯ

*Борзих Н. В.*, ад'юнкт кафедри кримінального процесу ДЮІ ЛДУВС

Особливе місце в захисті прав і свобод громадян посідає інститут захисників у кримінальному процесі України, який спрямований на захист прав і свобод громадян, а також допомагає здійсненню правосуддя та додержанню законів.

Проблеми діяльності інституту захисників у кримінальному процесі, місця захисників у суспільстві, професійні права й обов'язки захисників досліджувались ще у кінці XIX – початку XX ст. (І. Бентам, Є.В. Васьковський, М. Джаншиєв, О.Ф. Коні, М. Молло, Е. Пікар, І.Я. Фойницький). Вагомий внесок в розробку проблеми зробили такі науковці-процесуалісти, як Т.В. Варфоломеева, В.В. Медведчук, М.М. Михеєнко, О.Д. Святоцький, В.М. Тертишник, Ю.І. Стецовський, М.С. Строгович, М.О. Чельцов, І.Ю. Гловацький, Я.П. Зейкан, Д.П. Фіолевський та ін.

Незважаючи на наявність наукових праць із питань, пов'язаних з міжнародними стандартами діяльності захисників у кримінальних справах (В.В. Медведчук, М.М. Михеєнко, О.Д. Святоцький), ця проблема потребує глибокого вивчення, враховуючи зміни, яких зазнало кримінально-процесуальне законодавство України. Цілий ряд аспектів правового становища захисника у кримінальному процесі не втрачає своєї актуальності і вимагає додаткового вивчення. [1. с.4].

Положення частини другої статті 59 Конституції України про те, що “для забезпечення права на захист від обвинувачення ... в Україні діє адвокатура”, треба розуміти як одну із конституційних гарантій, що надає підозрюваному, обвинуваченому і підсудному можливість реалізувати своє право вільно вибирати захисником у кримінальному судочинстві адвоката – особу, яка має право на заняття адвокатською діяльністю. [2. с.16].

Не буде перебільшенням твердження того, що стан адвокатури як правозахисної інституції свідчить про ступінь демократії в будь-якій країні, а Комітет Міністрів Ради Європи, наголошуючи на важливій ролі адвокатів у забезпеченні захисту прав і свобод людини, розглядає діяльність адвокатів складником розбудови верховенства права. Нажаль, українська адвокатура вже багато років потерпає від невирішених як на законодавчому, так і на виконавчому рівні проблем, пов'язаних з адвокатською діяльністю, що вочевидь негативно впливає на виконання адвокатурою її конституційних завдань [3. с.208].

Зрозуміти сутність і значення адвоката неможливо без розуміння сутності адвокатури.

Адвокатура – найдавніша і в той же час загальнолюдська інституція. Саме слово «адвокатура» походить від латинського кореня «advocare», «advocatus» («закликати», «запрошений») [4. с.167; 5. с.1, 47 – 48].

М.А. Чельцов, ототожнював адвокатуру з державними органами, оскільки, на його думку, “адвокат здійснює функцію державного представництва прав й законних інтересів окремих громадян, що виступають як підсудні, позивачі й відповідачі у кримінальному й цивільному процесах” [6. с.36].

Відомий російський адвокат В.П. Тесленко у своїй промові на урочистому зібранні московської присяжної адвокатури з нагоди 50-річчя діяльності так сказав про роль адвокатури: “Без неї (адвокатури) неможливо здійснення основних законів, які говорять про права громадянина, оскільки адвокатура – незалежна й непідкупна – є тлумачем і помічником в охороні і застосуванні цих прав...”. Безумовно, що меч “часто виявляється сильнішим за слово, принаймні на короткий час. Але метою захисників прав людини, де б вони не перебували, є виконання давньої й почесної місії – доносити справедливі істини до влади” [7. с.78].

Ось як сказав П.А. Александров у промові по справі Сарри Модебадзе про служіння адвоката не лише приватній особі, а суспільству в цілому: “Я бажав би виконати мій обов'язок не лише як захисника, але і як громадянина, бо не має сумніву, що на нас, як суспільних діячів, лежить обов'язок служити не лише інтересам тих, кого

ми захищаємо, але і вносити свою лепту, якщо є можливість, із питань суспільного інтересу” [7. с.79].

“Только в этой профессии сохранилось мужество истины; только она была школою гражданских добродетелей, где таланты и доблесть научались выступать в защиту интересов народ перед законодателем”, - так говорив про адвокатуру розтрощувач монархій Робесп’єр [8. с.190].

І.Я. Фойницький стверджував, що “засудження невинуватого суперечить (завданням правосуддя. – І.Г.) стільки і навіть більше, ніж виправдання винуватого. Чим надійніше у зв’язку з цим охоронена невинуватість, тим більше забезпечено інтереси правосуддя” [9. с.53].

Ось чому для належного захисту громадян від безпідставних звинувачень держави необхідна адвокатура, яка б, за словами Ю. Стецовського, не була тихим, слухняним знаряддям волі адміністрації. Існування незалежної адвокатури не вигідно лише тій частині державного апарату, яка або не розуміє самого призначення у суспільстві цього інституту, або яка звикла порушувати норми прав, не несучи за це жодної відповідальності [9. с.53].

Насправді, завжди знаходились і знаходяться зараз письменники, які стверджують, що адвокатура не тільки зайвий, але навіть прямо шкідливий інститут, і що було б краще, якщо б її взагалі не існувало. Так, наприклад, відомо, що Платон у своїй ідеальній державі не відвів місця адвокатам. Так само й Томас Мор вигнав їх з Утопії. “Они не имеют адвокатов, - каже він про мешканців Утопії, - так как считают их классом таких людей, которые придают ложный вид делам и извращают законы; поэтому, они считают лучшим, чтобы каждый защищал свое дело лично и доверял его судье, подобно тому, как в других странах клиент доверяет его адвокату” [8. с.29].

“Они мятежники, виновники преступлений и измен, - я желал бы урезать язык всякому из тех, кто употребит его против правительства”, - говорив про адвокатів Наполеон І [8. с.190].

Закон України “Про адвокатуру” сформулював поняття інституту адвокатури у ст.1: “Адвокатура України є добровільним професійним громадським об’єднанням, покликаним згідно з Конституцією України сприяти захисту прав, свобод та представляти законні інтереси громадян України, іноземних громадян, осіб без громадянства, юридичних осіб, подавати їм іншу юридичну допомогу” [10].

З таким формулюванням поняття адвокатури багато хто з вчених не погоджується і слушно піддає критиці. На нашу думку, така критика є справедливою.

Насамперед, як вже було зазначено вище, адвокатура України – це добровільне професійне об’єднання, а близько половини з 32-х тисяч адвокатського корпусу займаються приватною практикою, до жодних об’єднань не входять та ні про яке об’єднання чути не бажають [11. с.58]. З наведеного можна зробити висновок, що зазначена кількість адвокатів вважає, що це слабким та нежиттєздатним потрібні підпорки у вигляді єдиної всеукраїнської асоціації адвокатів. Сильні ж індивідууми самі прокладуть собі шлях та зможуть відстояти свої інтереси. Виходить повна відповідність принципам ринкової економіки: ініціатива, заповзятливість та опора тільки на свої сили. Московські юристи пропонують навіть прийняти заходи законодавчого порядку по захисту ринку юридичних послуг по захисту від посягань з боку іноземного капіталу [11. с.58]. А перехід до такої термінології означає, що адвокатську діяльність потрібно буде визнати підприємницькою, а адвокатів вважати підприємцями. Чи варто було стільки років доводити всім, зокрема податковим службам, що юридична допомога – це не вид підприємницьких послуг, що гонорар – це заробітна

плата адвоката, яка залишається у нього після сплати прибуткового податку та інших загальнообов'язкових платежів, та що, нарешті, адвокатські об'єднання – це не некомерційні, непідприємницькі структури?

Також критиці слушно піддається визначення адвокатури, як громадської організації. Розробники Закону про адвокатуру швидше виходили з того, що громадська ознака впливає з організаційного будівництва колегій: добровільність, членство, виборність органів колегій тощо. Те, що адвокатура – це громадська організація, стверджують багато вчених. А деякі юристи навіть зараховують адвокатуру до громадських правоохоронних організацій. Головною помилкою цих авторів, на нашу думку, є те, що при віднесенні адвокатури до громадських організацій, вони не брали до уваги те, що громадськими організаціями не можуть бути об'єднання, які займаються професійною діяльністю, спрямованою на виконання конкретної державно-правової функції [7. с.74].

Дехто громадський характер адвокатури вбачає у тому, що винагороду за свою роботу адвокати отримують не від держави, а від громадян і юридичних осіб. Але ж не слід забувати при цьому, що громадські організації, як правило, не вимагають за свою діяльність жодної оплати. Крім того, частину плати адвокати отримують безпосередньо від держави. Щоправда, частина вчених – незначна – заперечує проти віднесення адвокатури до громадських організацій, посилаючись на те, що колегії адвокатів не входять і до системи державних органів, хоча діють під загальним керівництвом держави. Тому колегії адвокатів називають недержавними, професійними, добровільними об'єднаннями.

Не менше непорозуміння породила відсутність у Законі про адвокатуру вказівки про те, що адвокатура не є комерційною організацією. Це спричинило тривалу дискусію на сторінках правових видань: чи має адвокатура оподатковуватися подібно до організацій, метою діяльності яких є отримання прибутку й надприбутку. Тривалий час податкова служба, як вже було зазначено вище, діяльність адвокатури безпідставно зараховувала до підприємницьких організацій. Лише після роз'яснення Головної державної податкової інспекції у 1996 р. цю помилку було виправлено [7. с.75].

На підставі викладеного можна зробити висновок, що найбільш вдалим визначенням адвокатури буде наступне поняття: “Адвокатура є професійним співтовариством адвокатів й як інститут громадського суспільства не входить до системи органів державної влади й органів місцевого самоврядування”. Крім того, у Законі також необхідно зазначити, що адвокатська діяльність не є підприємницькою.

Актуальні питання участі адвоката в кримінальному судочинстві завжди були в центрі уваги юридичної науки і правозастосовчої практики, що пояснюється надзвичайною важливістю цього напрямку кримінально-процесуальної діяльності. Однак багато питань, пов'язаних із забезпеченням участі захисника-адвоката у кримінальній справі, обсягом його прав, є досить дискусійними, а деякі з них потребують нормативного регулювання або відповідного судового чи авторитетного доктринального тлумачення з метою уніфікації правозастосовчої практики, усунення правоінтерпретаційних помилок.

З положень ч.1 ст.2 Закону України “Про адвокатуру” впливає, що адвокатом в Україні може бути особа, яка одержала в Україні свідоцтво про право на заняття адвокатською діяльністю та прийняла Присягу адвоката України [10].

Стаття 6 Закону України “Про адвокатуру” встановлює, що при здійсненні професійної діяльності адвокат має право: представляти й захищати права та інтереси громадян і юридичних осіб за їх дорученням у всіх органах, підприємствах, установах,



організаціях, до компетенції яких входить вирішення відповідних питань; збирати відомості про факти, які можуть бути використані як докази в цивільних, господарських, кримінальних справах і справах про адміністративні правопорушення. З цією метою адвокат може: запитувати і отримувати документи або їх копії від підприємств, установ, організацій, об'єднань, а від громадян – за їх згодою; ознайомлюватися на підприємствах, в установах й організаціях з необхідними для виконання доручення документами і матеріалами, за винятком тих, таємниця яких охороняється законом; отримувати письмові висновки фахівців з питань, що потребують спеціальних знань, опитувати громадян; застосовувати науково-технічні засоби відповідно до чинного законодавства; доповідати клопотання й скарги на прийомі у посадових осіб та відповідно до закону одержувати від них письмові мотивовані відповіді на ці клопотання й скарги; бути присутнім при розгляді своїх клопотань й скарг на засіданнях колегіальних органів і давати пояснення щодо суті клопотань й скарг; виконувати інші дії, передбачені законодавством [10].

Відповідно до ч.3 ст.44 КПК України, повноваження захисника на участь у справі підтверджуються:

1. Адвоката – ордером відповідного адвокатського об'єднання;
2. Адвоката, який не є членом адвокатського об'єднання – угодою [12. с.200].

На нашу думку, вищенаведене положення ст.44 КПК України, яке регламентує повноваження захисника на участь у справі потребує змін. Такий поділ адвокатів за ознакою членства в адвокатських об'єднаннях з питання представлення повноважень на участь у справі, здається недостатньо аргументованим та необгрунтованим та потребує відповідних змін, що можна підтвердити наступними міркуваннями:

- угода (договір, контракт) з клієнтом на ведення справи, яку повинен представити адвокат в якості підтвердження своїх повноважень на участь у справі, є предметом адвокатської таємниці, що передбачено ст.9 Закону України «Про адвокатуру» та не може надаватися в якості документа, який підтверджує повноваження адвоката на участь у справі [10].

(Саме таким чином це питання вирішило в Законі Російської Федерації «Про адвокатську діяльність та адвокатуру в Російській Федерації», ст.2) [13. с.12].

Слід зауважити, що у законопроекті В. Онопенка, внесеному на розгляд Верховної Ради України від 12.09.2000 р., про внесення змін і доповнень до Закону “Про адвокатуру”, у ст.54 також пропонується для підтвердження своїх повноважень на участь у справі адвокатам, які не є членами адвокатських об'єднань, пред'являти угоду. Щоправда, упущено вказівку щодо свідцтва про право на надання правової допомоги [7. с.88].

Вища кваліфікаційна комісія адвокатури при Кабінеті Міністрів України затвердила у 1999р. для всіх адвокатів України як тих, що входять, так і тих, що не входять до адвокатських об'єднань, єдиний зразок ордера, який підтверджує повноваження адвоката на участь у справі [13. с.12].

При цьому ордер адвоката – члена адвокатського об'єднання, підписується керівником цього об'єднання та скріплюється печаткою об'єднання.

Адвокат, який не входить до адвокатського об'єднання, сам підписує ордер та скріплює його особистою печаткою [13. с.12].

Вищенаведене дає підстави для висновку про те, що ч.3 ст.44 КПК України підлягає зміні із зазначенням того, що єдиним документом, який підтверджує повноваження адвоката на участь у справі є ордер, зразок якого встановлений для всіх

адвокатів України Вищою кваліфікаційною комісією адвокатури при Кабінеті Міністрів України.

Серед вчених-процесуалістів та практиків, протягом усього періоду дії Закону України “Про адвокатуру” не склалося однакових уявлень, щодо процесуального становища захисника-адвоката у кримінальному процесі.

Низка проектів Закону України: “Про адвокатську діяльність і адвокатуру” / народний депутат С.Соболев/; “Про адвокатуру” / народний депутат Демьохін/; проект нової редакції Закону України “Про адвокатуру” / Спілка адвокатів України з урахуванням пропозиції міжнародних експертів, зауважень комітетів Верховної Ради України/; проект Закону України “Про адвокатуру” / народний депутат, голова комітету ВР України, В.Онопенко / не визначає меж самостійності адвоката стосовно формування правової позиції підзахисного, при виявленні так званої колізії [3. с.98].

Чинне законодавство, дещо обмежує професійного захисника – адвоката у здійсненні захисту. Мова йде, про обмеження участі адвоката – захисника в слідчих діях, скасуванні його права ставити запитання під час проведення слідчої дії (ст.48 КПК України). Відсутній перелік науково-технічних засобів, котрі адвокати-захисники можуть використовувати при участі в слідчих або судових діях, більш того їх використання залежить від волі посадових осіб, які здійснюють провадження в кримінальній справі (ст.48 КПК України) [12. с.210-212]. Правоохоронним органам, суду дано право, з підстав, передбачених ст.61 КПК України, усунути захисника від участі у справі (ст.61-1 КПК України) [12. с.260, 261]. У ч.4 ст.61 КПК України, зазначено, що не може бути захисником особа, яка зловживаючи своїми правами, перешкоджає встановленню істини в справі, затягує розслідування чи судовий розгляд, порушує порядок у судовому засіданні, не виконує розпоряджень головуючого.

Слід підкреслити, що усі ці підстави носять суто оцінюючий зміст, який залежить від внутрішнього переконання суду, прокурора, слідчого, особи, яка провадить дізнання. Постанова судді про усунення захисника від участі у справі, оскарженню не підлягає. Таким чином, професійний захисник – адвокат нічим не відрізняється від захисника непрофесійного, з точки зору обмеження його професійних та процесуальних прав. Тому, в новому КПК України, Закону України “Про адвокатуру”, слід усунути всі зазначені обмеження професійної адвокатської діяльності, стосовно захисту прав та законних інтересів підзахисного. Надати можливість захиснику одночасно оскаржити до суду будь-яке рішення органів досудового слідства, та рішень суду в апеляційному порядку, які обмежують його професійні та процесуальні права, що повністю відповідає ст.ст.16-22 “Основних положень про роль адвокатів”, які передбачають обов’язок урядів забезпечити адвокатам: можливість здійснювати свої професійні обов’язки без залякування, перешкод, завдання турботи й недоречного втручання; недопущення ідентифікування адвокатів з клієнтами та їх справами у зв’язку з виконанням професійних обов’язків; визнання й додержання конфіденційності зв’язків адвоката з клієнтом у рамках відносин, пов’язаних із виконанням ним своїх професійних прав та обов’язків; виключення можливості покарання або погрози його застосування чи можливості обвинувачення за дії, виконувані відповідно до професійних обов’язків, стандартів та етичних норм [3. с.99].

Законодавчого уточнення потребують положення п.3 ч.2 ст.48 КПК України, які регламентують об’єм матеріалів кримінальної справи, з якими має право знайомитися захисник після його допуску до участі у справі [12. с.210-212].

Вказана норма Закону дозволяє захиснику знайомитися з матеріалами, якими обґрунтовуються затримання підозрюваного, обрання запобіжного заходу або

пред'явлення обвинувачення.

Однак, які конкретно матеріали справи слідчий повинен представити захиснику для ознайомлення, в законі не зазначено.

Таке положення Закону дає можливість слідчому на свій розсуд встановлювати, якими матеріалами обґрунтовується затримання, обрання запобіжного заходу та пред'явлення обвинувачення та, як наслідок, які матеріали представляти захиснику на цій стадії процесу.

Мають місце випадки, коли навіть постанову про порушення кримінальної справи слідчий відмовився представити захиснику для ознайомлення, що є безумовним та грубим порушенням права обвинуваченого на захист.

Вказане дає підстави для висновку про те, що п.3 ч.2 ст.48 КПК України варто доповнити переліком матеріалів, з якими захисник має право ознайомитися після його допуску до захисту.

Здається необґрунтованим положення ч.6 ст.48 КПК України, яке зобов'язує захисника:

«Не перешкоджати встановленню істини в справі шляхом вчинення дій, спрямованих на те, щоб схилити свідка чи потерпілого до відмови від показань або до дачі завідомо неправдивих показань, схилити експерта до відмови від дачі висновку чи дачі завідомо неправдивого висновку, іншим чином сфальсифікувати докази у справі або затягнути розслідування чи судовий розгляд справи. Він також повинен дотримуватися встановленого порядку при розслідуванні та судовому розгляді справи» [12. с.210-212].

Таке законодавче закріплення «обов'язків» для захисника є зайвим. Воно входить у суперечність зі ст.7 Закону України «Про адвокатуру», яка такого роду «обов'язків» не передбачає [10].

Крім того, якщо буде встановлено, що адвокат здійснив одне з дій, перерахованих у першому реченні ч.6 ст.48 КПК, то він може бути притягнутий до кримінальної відповідальності згідно до ст.ст.27, 384 КК України, за підбурювання до дачі завідомо неправдивих показань свідка (потерпілого) або завідомо неправдивого висновку експерта [14. с.76-77, 800-801].

Дотримання порядку при розслідуванні та судовому розгляді справ регламентується ст.48 та 271 КПК України [12. с.210-212, 796], у зв'язку з чим посилання на зазначені у ч.6 ст.48 КПК України обов'язки захисника є зайвими.

Однією з новел Кримінально-процесуального кодексу України є також положення п.2 ч.7 ст.48, яке передбачає для адвоката-захисника, після його допуску до участі у справі, можливість відмовитися від виконання своїх обов'язків у випадку, якщо він свою відмову мотивує недостатніми знаннями або некомпетентністю.

Дана новела дискредитує як самого адвоката, так і інститут адвокатури в цілому.

У відповідності до ст.10 Правил адвокатської етики адвокат повинен володіти високим рівнем професійної підготовки, фундаментальним знанням діючого законодавства, практики його застосування, володіти тактикою, методами та прийомами адвокатської діяльності, ораторським мистецтвом [13. с.11].

У випадках, коли для досягнення необхідного рівня компетентності адвокату необхідна спеціальна підготовка, яка виходить за межі звичайної підготовки до ведення справи, адвокат повинен до прийняття доручення попередити клієнта про необхідність такої підготовки.

Таким чином, всі питання, які пов'язані з визначенням рівня знань та компетентності адвоката по веденню справ відповідної категорії складності,

визначаються адвокатом за узгодженням з клієнтом до прийняття доручення по справі.

Якщо адвокат прийняв доручення клієнта, визначивши рівень своїх знань та компетентності як достатній для його виконання, то відмова від виконання своїх обов'язків з причини недостатніх знань або некомпетентності для адвоката є неприпустимою.

Наявність в Законі зазначеного положення дає можливість окремим адвокатам з різних причин відмовлятися від виконання доручення по справі.

Здається, що при встановленні у адвоката недостатніх знань або некомпетентності, питання про можливість подальшого перебування такої особи в адвокатурі повинен вирішуватися атестаційною палатою кваліфікаційно-дисциплінарної комісії адвокатури. Ми вважаємо, що дане положення повинно бути виключено з КПК України. Крім того, аналіз діючого кримінально-процесуального законодавства з питання відмови адвоката від виконання своїх обов'язків у зв'язку з недостатніми знаннями або некомпетентністю, спонукає до одного висновку, що це право може стосуватися тільки так званих фахівців в галузі права, і не може стосуватися професійного захисника – адвоката.

Відповідно до ст.48 КПК України захисник зобов'язаний використовувати передбачені в даному Кодексі та інших законодавчих актах засоби захисту з метою з'ясування обставин, які спростовують підозру чи обвинувачення, пом'якшують чи виключають кримінальну відповідальність підозрюваного, обвинуваченого, підсудного, засудженого та надавати їм необхідну юридичну допомогу. Захисник - адвокат повинен організувати захист так, як вважає за доцільне, використовуючи різні тактико-психологічні прийоми. Однак, при цьому він повинен діяти у межах закону, не допускати порушень норм адвокатської етики. Певні наукові спроби у вивченні тактики захисту в кримінальному судочинстві мали лише фрагментарний характер.

Тактика захисту передбачає обрання оптимальної позиції (лінії поведінки) захисника, доцільних прийомів її реалізації під час слідчих та судових дій. Свого часу були рекомендовані такі прийоми захисту: 1) демонстрація доказів (демонстраційний спосіб надання і розробки доказів повинен незмінно додаватися захистом, що має докази; захисту ж, що не має зовсім доказів, залишається шукати порятунку поза сферою доказів, у сфері моральності чи права взагалі); 2) вагомий доказ (не нападайте на супротивника, якщо у Вас не має у руці сильного зброя; неспроможні витівки проти обвинувачення підривають довіру до захисту; краще мовчати, ніж виявляти сердите безсилля); 3) найбільш зручний порядок надання доказів захистом [15. с.67-70].

Захисник може використовувати “слабкі місця” обвинувачення. Однак неприпустимим є “свавілля захисту” недобросовісних адвокатів, які використовують протиправні й аморіальні засоби. “Захистити клієнта будь-якими засобами”, “захист-вседозволеності” не можна підносити до рангу принципів діяльності адвоката [3. с.112-113].

Окремою проблемою є використання адвокатів в діяльності організованих злочинних груп з метою протидії розслідуванню. В останні роки у науковій літературі було звернуто увагу на протидію розслідуванню з боку захисника. Захист організованих груп від викриття, пов'язаний із діяльністю різного роду юристів (адвокатів), які надають допомогу лідерам і членам угруповання (консультативна допомога, представництво інтересів, розробка платформ захисту, миттєвий захист від впливу правоохоронних органів, тощо) [16. с.28, 70]. Така позиція може виявитися: у затягуванні процесу розслідування; у зриві слідчих дій; у фальсифікації доказів, створенні неправдивого алібі; у негайному для розслідування впливі на потерпілого,

свідка, співробітників правоохоронних органів та інших осіб, що мають відношення до розслідування по справі; у наданні послуг посередника між обвинуваченим (підозрюваним) і іншими особами; в інформуванні про хід розслідування зацікавлених осіб, створення громадського “ажіотажу” навколо розслідування [17. с.158].

Тактичні засоби професійного захисту повинні бути допустимими. Критеріями допустимості прийомів, методів та засобів є: законність, науковість, вибірковість, етичність і пізнавальна цінність. Виходячи із цих критеріїв захисник не повинен свідомо шкодити своєму клієнту, необхідно засновувати свій захист на правдивій інформації, дотримуватись професійної (адвокатської) таємниці.

Тому, тактичні засоби захисту не повинні:

- а) виправдовувати само вчинення злочину;
- б) перешкоджати вільному бажанню підзахисного визнати свою вину;
- в) залишати в непоінформованості підзахисного про всі правові аспекти його справи;
- г) базуватися на використанні завідомо неправдивих свідчень;
- д) необгрунтовано підривати авторитет слідчих і судових органів [18. с.81, 82].

Л.Є. Владимиров писав, що кримінальний захисник повинен бути *vir bonus et aequus* (з лат. – муж добрий и справедливый), озброєний знанням і глибокою чесністю, поміркований у висновках, безкорисливий у матеріальному відношенні, незалежний у судженнях, стійкий у своїй солідарності з товаришами. Він повинен бути лише правозаступником обвинуваченого, а не його повіреним [15. с.58].

Абсурдними виглядають випадки визнання справи “секретною” і вимагання у зв’язку з цим від адвоката допуску “до секретів”. Це нагадує практику колишнього КДБ, коли певні адвокати вносились у відповідні списки, що начебто давало їм право брати участь у політичних процесах. Матеріали досудового розслідування є державною таємницею, і адвокат не вправі розголошувати ці дані в силу закону. Вважаю, що навіть у випадках, коли виникає проблема секретності, то пріоритет повинен віддаватись інтересам прав людини. Крім того, адвокати і без цього працюють у режимі державної таємниці, адже їм забороняється розголошувати дані, які стали їм відомі на досудовому слідстві. Оцей “бутерброд” з подвійної таємниці несумісний із самим поняттям захисту і повертає адвокатів до пріснопам’ятних часів, коли до захисту правозахисників і дисидентів допускались тільки особи, які були у відповідних списках КДБ. На жаль, у проекті КПК передбачена саме така норма [19. с.27].

Гарантії конфіденційності належать до істотних ознак адвокатської діяльності, на що вказує і Кодекс поведінки юристів Європейського співтовариства, прийнятий ще 28 грудня 1988 року. В Україні адвокатська таємниця оберігається законом. Передбачена кримінальна відповідальність за втручання у діяльність адвоката [19. с.39].

Однак на практиці зустрічаються факти грубого порушення прав адвоката, а добитися від прокуратури порушення кримінальної справи в цих випадках дуже важко.

Так, слідчий М. та співробітники одного із СІЗО провели обшук адвоката, вилучили у нього ряд документів з адвокатського дос’є. У відповідь на зауваження адвоката про незаконність дій слідчого, той зухвало відповів, що одержаний позитивний результат буде виправданням його дій. Незважаючи на скаргу адвоката і звернення Президента Спілки адвокатів з цього приводу в Генеральну прокуратуру в порушенні кримінальної справи було відмовлено. Публікація про цей випадок мала такі наслідки: слідчий звернувся до суду з вимогою про компенсацію моральної шкоди, і журналу, який опублікував листа Президента Спілки адвокатів, і адвокатам журналу “Адвокат” коштувало неаби-яких зусиль захиститися від цих вимог [19. с.39].

Підсумовуючи вищенаведене, можемо зробити певні висновки. Головна соціальна місія, фундаментальне призначення адвокатури – це захист прав людини. Дане положення має бути основоположним у вирішенні проблеми досконалого функціонування цього надзвичайно важливого правозабезпечувального інституту. Реальна здійсненість і надійна захищеність прав людини – найвищий критерій гуманістичності, прогресивності, «якісності» адвокатури. Будь-які системи організації та діяльності адвокатури, що існують нині у різних країнах, будь-які пропозиції щодо їх поліпшення, удосконалення мають оцінюватися саме під кутом зору їх здатності забезпечити права людини.

Одними із спірних та дискусійних питань щодо участі адвоката у кримінальному процесі залишаються питання про розширення можливостей захисника - адвоката на попередньому слідстві, його більш активна позиція при збиранні доказів, зокрема, можливість відібрання пояснень від свідків за їх згодою, допуск адвоката до участі у допиті свідків слідчим, допуск адвоката до участі у справі з моменту порушення кримінальної справи, право захисника оскаржити дії слідчого в суд, оспоривши, наприклад, відмову у клопотанні про ексгумацію трупа, призначення повторної експертизи або експертизи швидкопсувних продуктів тощо.

В новому Кримінально-процесуальному кодексі України, Законі України “Про адвокатуру”, слід усунути всі зазначені нами у цьому підрозділі обмеження професійної адвокатської діяльності, стосовно захисту прав та законних інтересів підзахисного. Надати можливість захиснику одночасно оскаржити до суду будь-яке рішення органів досудового слідства, та рішень суду в апеляційному порядку, які обмежують його професійні та процесуальні права, що повністю відповідає ст.ст.16-22 “Основних положень про роль адвокатів”, які передбачають обов’язок урядів забезпечити адвокатам: можливість здійснювати свої професійні обов’язки без залякування, перешкод, завдання турботи й недоречного втручання; недопущення ідентифікування адвокатів з клієнтами та їх справами у зв’язку з виконанням професійних обов’язків; визнання й додержання конфіденційності зв’язків адвоката з клієнтом у рамках відносин, пов’язаних із виконанням ним своїх професійних прав та обов’язків; виключення можливості покарання або погрози його застосування чи можливості обвинувачення за дії, виконувани відповідно професійних обов’язків, стандартів та етичних норм. А п.3 ч.2 ст.48 КПК України, на нашу думку, слід доповнити переліком матеріалів, з якими захисник має вправі ознайомитися після його допуску до захисту.

Слід зазначити також, що при встановленні у адвоката недостатніх знань або некомпетентності, питання про можливість подальшого перебування такої особи в адвокатурі повинен вирішуватися атестаційною палатою кваліфікаційно-дисциплінарної комісії адвокатури.

## РЕЗІЮМЕ

Данная научная статья посвящена проблеме исследования вопросов, связанных с деятельностью адвоката в уголовных делах, кругом его профессиональных прав и обязанностей, а также значением адвокатуры в Украине. Кроме того, в статье рассмотрены проблемы определения понятия адвокатуры, ее функций и правового положения адвоката в уголовном процессе в Украине.

## SUMMARY

The article deals with the problem of researching the matters linked with the lawyer's activity in criminal cases, the amount of this professional rights and duties as well as the importance

of advocacy service in Ukraine. Besides the problems of defining the notion of advocacy, its functions and legal status in Ukraine's criminal process have been investigated.

**СПИСОК ДЖЕРЕЛ:**

1. Титов А.М. Основні принципи та особливості участі захисника на досудовому слідстві: Монографія. – Донецьк, 2005. – 267 с.
2. Конституція України: Прийнята на 5-й сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. - № 30. – Ст.59.
3. Добровольський С.В. Значення розвитку адвокатського самоврядування для забезпечення якісної правової допомоги // Право обвинуваченого на кваліфікований захист та його забезпечення: Матеріали міжнародного семінару. – Харків - Київ, 2006. – С. 208-211.
4. Адвокатура // Энциклопедический словарь / Под ред. Андреевского И.Е. – Т. 1. - СПб, 1890. – 557 с.
5. Васьковский Е.В. Организация адвокатуры. – Ч. 1. – СПб, 1893.
6. Чельцов М.А. Об адвокатской профессии и юридической природе советской адвокатуры // Советское государство и право. – 1980. - №7. – С. 23-26.
7. Гловацький І.Ю. Діяльність адвоката – захисника у кримінальному процесі: Навчальний посібник – К.: Атіка, 2003. – 352 с.
8. Лупинская П.А. Адвокат в уголовном процессе: Учебное пособие. – М.: Новый юрист, 1997. – 534 с.
9. Фойницкий И.Я. Курс уголовного судопроизводства. – Т. 1. – Санкт-Петербург: Альфа, 1996. – 552 с.
10. Закон України «Про адвокатуру» від 19.12.1992 р. // Відомості Верховної Ради. – 1993. - №9. – С.62.
11. Башенко С.В., Азаров Ю.В. Так ли уж необходим новый закон об адвокатуре? // Адвокат. – К.: 2007. - №7. – С. 58-63.
12. Тертишник В.М. Науково-практичний коментар до Кримінально-процесуального кодексу України. – К.: «Видавництво А.С.К.», 2003. – 1051 с.
13. Бронза Й.Л. Пробелы Закона – проблемы адвокатуры // Адвокат. – К.: 2002. - №4-5. – С. 10-12.
14. Кармазин Ю.А., Стрельцов Е.Л. Уголовный кодекс Украины: Комментарий. – Х.: – «Одиссей». – 2002. – 959 с.
15. Владимиров Л.Е. Advocatus miles (Пособие для уголовной защиты) (Извлечение) Судебное красноречие русских юристов прошлого. – М.: МГП «Фемида», 1992. – 387 с.
16. Щур Б.В. Тактика нейтралізації протидії розслідуванню злочинів, вчинених організованими групами: Монографія / За ред. Шепітька В.Ю. – Х.: Гриф, 2005. – 327 с.
17. Головин А.Ю. Криминалистическая систематика: Монография / Под общ. ред. Яблокова М.П. – М.: ЛексЭст, 2002. – 287 с.
18. Баев М.О. Тактические основы деятельности адвоката – защитника в уголовном судопроизводстве. – Воронеж: Воронеж. гос. ун-т, 2004. – 435 с.
19. Зейкан Я.П. Захист у кримінальній справі: Наук.-практ. посіб. – К.: Вища шк., 2002. – 271 с.

*Надійшла до редакції 15.11.2007 р.*

## НАУКОВЕ ЖИТТЯ

### ПРО ЗАГАЛЬНІ ЗБОРИ АКАДЕМІЇ ЕКОНОМІЧНИХ НАУК УКРАЇНИ

4 – 5 травня 2007 року у Пущі Озерній (м. Київ) відбулися Загальні збори Академії економічних наук України. На зібранні виступали керівники регіональних центрів та відділень академії, а саме: Президент Академії економічних наук України Чумаченко М.Г., віце-президент АЕН України д.е.н. Білопольський М.Г., віце-президент АЕН України академік Геєць В.М., заступник міністра економіки, д.е.н., професор Мунтіян В.І., академік АЕН України Амоша О.І., віце-президент АЕН України Савельєв Є.В., академік АЕН України, д.е.н., професор Макогон Ю.В., Президент Української академії аграрних наук, академік Саблук П.Т., д.е.н., професор Багрова І.В., д.е.н., професор Фільштейн Г.М. Крім того, слухався звіт ревізійної комісії, обиралися нові члени академії, проводилося обговорення доповідей та проблем підготовки до 15-ї річниці заснування АЕН України.



**Звіт президії АЕН України робить Президент академії, академік НАН України М.Г. Чумаченко**

Зі звітною доповіддю Президії виступив президент Академії економічних наук України Чумаченко М.Г. Він наголосив, що діяльність Академії у звітному періоді сконцентровано можна розглядати в декількох традиційних напрямках: наукові доповіді, участь у підготовці законів України, постанов Уряду України, указів Президента України; публікації; організація та участь з доповідями на конференціях, семінарах; контакти з зарубіжними вченими; освітянська діяльність, заснування та розвиток науково-дослідницьких та інших установ.

Вченими Академії проведено аналіз законодавчих нормативних документів з точки зору їх впливу на розвиток вищих навчальних закладів України, їх економічний стан та рівень підготовки фахівців, інтеграцію вищої школи України у європейське освітянське середовище.



Після затвердження Верховною Радою України Послання Президента «Україна: поступ у XXI століття» актуальним і незаперечним пріоритетом національної інтеграційної політики України, як незалежної держави, став курс на європейську інтеграцію, набуття нею асоційованого, а згодом і повноправного членства у ЄС. В цих умовах економічна відповідальність уряду зростає значною мірою, тому особлива увага у дослідженнях приділяється питанням впливу держави на розвиток сучасної української економіки, особливе місце в якій займають підприємницькі структури.

Під керівництвом віце-президента Академії академіка НАН України Валерія Михайловича Геєця основними напрямками наукових досліджень минулого року було обґрунтування стратегії розвитку економіки України на довгострокову перспективу, з використанням методологічних положень ендогенізації економічного зростання. На цій основі здійснена постановка проблеми переходу від розвитку в умовах підвищення зовнішніх чинників до реалізації переважно ендогенно (внутрішньо) орієнтованої стратегії розвитку, що базується на випереджаючих темпах зростання галузей-лідерів інноваційного розвитку та забезпечується підвищенням ролі галузей, розвиток яких стимулюється нагромадженням соціального капіталу завдяки випереджаючому розвитку знань галузей економіки.

В м. Чернігові за участю академіка Миколи Петровича Бутка проведено Міжнародний інвестиційний форум та затверджено сесією обласної ради «Стратегія соціально-економічного розвитку Чернігівської області».

Чумаченко М.Г. у доповіді зауважив, що на протязі звітної періоду президією було організовано та проведено 10 засідань, на яких обговорювалися поточні питання організаційного, фінансового та інформаційного характеру. Протягом звітної періоду Президією академії, 9 відділеннями та 6 регіональними центрами, дійсними членами академії проведено значну роботу, спрямовану на виведення економіки країни з кризи, над науковою розробкою та практичним втіленням в життя реформування економіки. Підготовлено та подано до керівних органів як державних, так і регіональних велику кількість наукових доповідей, проектів Законів України, Указів Президента України, постанов уряду.

Відповідно до угоди про співпрацю в сфері економіки природокористування та охорони навколишнього середовища між Інститутом регіональних досліджень НАН України, Національним університетом водного господарства та природокористування (м. Рівне), Волинським державним університетом ім. Лесі Українки (м. Луцьк), Тернопільським державним економічним університетом, Спілкою економістів України, науковцями Академії економічних наук України під керівництвом віце-президента Спілки економістів України академіка Володимира Івановича Павлова проведено дослідження «Розробка теоретико-методологічних засад регіональної політики просторового розвитку в умовах європейської інтеграції». Апробація та впровадження результатів проведено на території Західного Полісся.

Самостійним напрямком стали проблеми агропромислового комплексу, розробка наукових основ розвитку виробництва та формування ринку продовольства, над якими плідно працюють академіки П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк, В.І. Бойко, В.І. Благодатний, Л.О. Мамуль, І.І. Кукурудза, В.С. Уланчук.

Активно працює Міжнародна секція АЕН України, яку очолює академік Юрій Володимирович Макогон. У своїй доповіді він указав на те, що в рамках цієї секції виконується дослідницька тема «Розробка теоретико-методологічних та науково-методичних основ розвитку міжнародних економічних відносин України». Академіком Ю.В. Макогоном у співавторстві запропоновано економіко-математичну модель інно-

ваційного розвитку національної економіки в умовах глобалізації світового ринку технологій.



**Про роботу Міжнародної секції Академії економічних наук України та Східного центру АЕН України доповідає Ю.В. Макогон**

Крім того, секція разом з кафедрою «Міжнародна економіка» Донецького національного університету, а також Донецьким філіалом Національного інституту стратегічних досліджень організовує та проводить міжнародні науково-практичні семінари та конференції із залученням вчених України, а саме науковців Національного технічного університету (м. Донецьк), Державного університету управління, Технологічного університету «Поділля», Тернопільського національного економічного університету, Львівського національного університету ім. І.Франко, Київського національного університету ім. Т. Шевченка, Економічного університету ім. Гетьмана, Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ) та Маріупольського гуманітарного університету, а також фахівців ближнього та далекого зарубіжжя – Московської фінансової академії, Білоруського державного університету, Білоруського торгово-економічного університету споживчої кооперації (м. Гомель), Ростовського державного університету, Сандерлендського університету (Великобританія), Університету м. Барі (Італія) та ін.

Асоціація економістів міжнародного напрямку активно співпрацює з такими науковими організаціями, як Господарська академія ім. Ценова (м. Свіштов, Болгарія) та Утрехтський університет (Нідерланди).

Ю.В. Макогон підкреслив, що у звітному періоді був підписаний Договір про співробітництво з Ризьким технічним університетом, в рамках якого науковці приймають участь у конференціях. Разом з університетом Суецького каналу (Єгипет) була проведена наукова конференція у м. Рига. Професори з Єгипту також приймали участь у міжнародних конференціях, що були організовані секцією з університетом м. Ніш (Сербія), здійснювався обмін делегаціями вчених з Інститутом економічних досліджень (м. Єреван, Вірменія), Єреванським державним університетом (Вірменія) та Московським державним університетом ім. М. Ломоносова (РФ). У 2006 році підписаний загальний проект з університетом м. Ноттингем (Великобританія), фондом «Нарфілд».

На основі договорів Асоціації з «Донецькормаш» та «Азовмаш» про творче співробітництво здійснюється науково-технічний обмін дослідженнями проблем виходу підприємств на нові ринки збуту.

У звітному році здійснювалося залучення до виконання наукових досліджень керівників країни та Донецької області: Близнюка А.Ф., Грішина Г.А., Хребтова А.О.; міста: Лук'янченка О.А., Волкова М.І., Богачова С.В.; провідних підприємств області: Ландика В.І. («НОРД»), Янковського М.А. («Стирол»), Скударя Г.М., Панкова В.А. («НКМЗ»), Савчука О.В. («Азовмаш»), Соколова Г.В. («Донецьксталь») та ін.

Особливо слід відзначити конференцію, яку Асоціація провела у вересні 2006 року в м. Албена (Болгарія) разом з болгарськими, російськими та сербськими вченими та робітниками науки і вищої школи з проблем розвитку Чорноморського економічного співробітництва і ГУАМ під патронажем Господарської академії ім. Ценова (м. Свіштов, Болгарія) та Таганрогської міжрайонної ТПП.

Окрім традиційних для секції наукових проблем розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, залучення іноземних інвестицій, функціонування вільних економічних зон, територій пріоритетного розвитку, розпочата розробка нових напрямків дослідження – реструктуризація економіки старопромислових регіонів України, розвиток співробітництва між країнами в рамках міждержавних об'єднань, політика енергозбереження, розвиток трансграничного співробітництва і тому подібне.

За останній рік виконані роботи над розділом «Шляхи вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності» у рамках програми науково-технічного розвитку Донецької області на період до 2020 року – «Донецька область - 2020».

Новою формою наукової роботи секції стали дискусії у вигляді круглих столів, які проводить кафедра міжнародної економіки Донецького національного університету разом з Регіональним філіалом Інституту стратегічних досліджень у Донецькій області. Виділені наступні напрямки досліджень: розвиток економіки сходу України; демографічний фактор; екологічні проблеми старопромислових регіонів України; стратегія енергозабезпечення України – альтернативні джерела енергії; змінювання перспективи суспільно-політичного стану регіонів після виборів 2006 року.

Ряд науковців-членів міжнародної секції брали участь у розробці держбюджетної теми Інституту економіки промисловості НАН України «Аналіз і розробка рекомендацій щодо вдосконалення інтеграції науково-технічної сфери України (регіону) у світову економічну систему». Також приймав участь у виконанні теми Інститут економіко-правових досліджень НАН України. Напрямок його дослідження є «Удосконалення законодавства про статус суб'єктів господарської діяльності і його застосування для попередження економічних правопорушень (у тому числі злочинів)» (номер держреєстрації 0199u001837, підтема: Економіко-правове забезпечення підвищення ефективності участі суб'єктів господарювання у зовнішньоекономічній діяльності).

1 та 15 листопада 2006 року Ю.В. Макогоном була зроблена доповідь на парламентських слуханнях в м. Києві та Суспільних слуханнях в Облдержадміністрації м. Донецька на тему «Вступ України до СОТ: проблеми та перспективи».

У звітному періоді секцією міжнародної економіки підготовлені та направлені до Секретаріату Президента України, а також включені до послання Президенту України до Верховної Ради науково-аналітичні огляди за результатами наступних досліджень, зроблених разом з Інститутом економіки промисловості НАН України:

- Перспективи розвитку паливно-енергетичного комплексу України: пошук альтернативних джерел енергії;

- Стратегія підвищення конкурентоспроможності експортоорієнтованих областей України в умовах глобалізації;

- Енергозабезпечення України: альтернативні джерела енергії;
- Розвиток співробітництва між країнами південно-східної Європи у рамках Організації чорноморського економічного співробітництва: економічний аспект.

Результати досліджень секції економістів-міжнародників відправлені до Адміністрації Президента України, Верховної Ради, Кабінету Міністрів України, Донецької облдержадміністрації (до управління зовнішніх зв'язків та зовнішньоекономічних зв'язків), Ради зі спеціального режиму інвестування та спеціальних економічних зон Донецької області, посольствам країн, представники яких брали участь у роботі семінару.

У Східному науковому центрі, яким теж керує Ю.В. Макогон, під керівництвом академіків Олександра Івановича Амоши та Ольги Федорівни Новікової теоретично обґрунтовано та розроблено Концепцію соціальної держави України; Концептуальні основи розвитку трудового потенціалу, Концепцію розвитку професійно-технічної освіти, пропозиції до Концепції демографічного розвитку до 2015 року; розроблено пропозиції до формування проекту Стратегії національної безпеки України в економічній, соціальній, політичній сферах; розроблено пропозиції з удосконалення законодавства України про порядок вирішення колективних трудових спорів, про сприяння інноваційній діяльності, про пенсійне забезпечення, про стимулювання розвитку регіонів, про соціальне страхування від нещасних випадків на виробництві та профзахворювань.



**Доповідає академік НАН України О.І. Амоша**

У дослідженнях академіка АЕНУ Лариси Михайлівни Кузьменко виявлено, що концептуальна база державної регіональної політики повною мірою не відповідає вимогам забезпечення децентралізації регіонального управління. Пропонується до чинної Концепції державної регіональної політики внести зміни та доповнення щодо забезпечення соціальної орієнтації розвитку регіонів, удосконалення заходів регіонального розвитку з одночасним відповідним процесом упорядкування діяльності органів усіх рівнів управління.

Роботи академіка Наталії Йосипівни Коніщевої містять розроблені пропозиції щодо удосконалення аналізу логістичної діяльності вугільної шахти у ринкових умовах на основі комплексної оцінки її ефективності та здійснено апробацію запропонованої ком-

плексної оцінки; визначено резерви підвищення ефективності управління логістичною діяльністю шахти; здійснено прогноз динаміки показників логістичної діяльності вугільної шахти на основі авторегресійної моделі.

Під керівництвом академіка Бориса Терентійовича Кліяненка в межах дослідження тенденцій зміни структури зайнятості ринку праці з метою розробки регулюючих методів для її оптимізації визначено наступні тенденції по Луганській області: з 2003 року відбувається збільшення кількості зайнятого населення у державному секторі і зменшення у колективному секторі власності. За видами економічної діяльності визначено динаміку зменшення кількості зайнятого населення у сільському господарстві, промисловості, в секторі охорони здоров'я та соціального захисту, у державному управлінні. Збільшилося зайнятих у будівництві, фінансовій сфері, оптовій та роздрібній торгівлі, готельному та ресторанному секторі та сфері надання послуг.

Основним результатом своєї наукової діяльності у Східному центрі у звітному періоді академік Микола Андрійович Янковський вважає закінчення роботи, що присвячена збереженню водних ресурсів Донбасу і України. По запасах прісної води, яка є доступною для використання, Україна знаходиться серед найменш забезпечених країн Європи, тому головним пріоритетом в її екологічній політиці серед міжнародних природоохоронних конвенцій глобального та регіонального значення є захист водних об'єктів.

Творчі колективи під керівництвом академіка Валентина Миколайовича Гончарова протягом останніх двох років вивчали питання управління фінансовою діяльністю в умовах інвестиційного клімату України та сутність, зміст і основні принципи психології організації трудового колективу.

За ініціативою члена-кореспондента АЕН України В'ячеслава Валентиновича Демет'єва засновано Міжнародну асоціацію дослідників інституціональних проблем перехідної економіки. Під його керівництвом і за його безпосередньою участю на базі Донецького національного технічного університету вже п'ять років поспіль проводяться міжнародні науково-практичні конференції з цієї проблематики, вийшло 14 збірників наукових праць, матеріали яких також пропонуються в мережі Інтернет на сайті [www.ie.boom.ru](http://www.ie.boom.ru).



**Робоча обстановка зборів**

На сьогодні членами Академії економічних наук України підготовлена наукова доповідь, а згодом на її основі буде видана монографія під назвою «Стратегія для Укра-

їни: погляд у 2025 рік». По-перше, це відновлення дійсно стратегічного, довготермінового планування, якого не було в Україні вже протягом майже двадцяти років. По-друге, на погляд наукової спільноти, це напрям для владних структур – якою необхідно будувати Україну. Органічне поєднання політичної реформи та інноваційної перебудови економіки із завданнями європейської інтеграції - це основа не лише нової стратегії держави, але й більш глибокої консолідації нації та суспільства.

Деякі економісти вважають, що економічна стратегія в Україні відсутня. Але економічний аналіз показав значні переваги української економіки у порівнянні з країнами-сусідами. З точки зору світової економічної політики, ситуація в Україні не є безнадійною, хоча існують корупція і монополії, слабкий соціальний захист населення, економіка працює переважно на експорт, виробляючи сировину і напівфабрикати.

Планується, що монографія буде складатися з вступу, шести розділів дев'ятнадцяти підрозділів та висновків. У роботі буде узагальнена економічна сутність стратегії зростання. Три розділи присвячені розгляду соціальної стратегії розвитку, стратегії екологізації виробничої та невиробничої діяльності і стратегії науково-технічного та інноваційного розвитку. Особливу увагу буде присвячено регіональним особливостям стратегічного розвитку. Результатом дослідження стане механізм реалізації стратегії.

За звітний період членами академії видано багато монографій, підручників, навчальних посібників, збірників наукових праць тощо. Поширюються та тіснішають творчі зв'язки членів академії із закордонними вченими, у т.ч. з вченими Росії, інших країн СНД, ЄС, Великобританії, Нідерландів, Німеччини та інших країн.

Слід, однак, визнати, що ефективність діяльності АЕНУ за деякими напрямками недостатня. Далеко не всі пропозиції академії, її підрозділів та окремих членів академії своєчасно втілюються в життя. Деякі члени академії не приймають участі в роботі академії, не виявляють необхідної творчої активності, не сплачують членські внески і навіть не звітують про свою діяльність.

Виходячи із завдань, підсумовуючи обговорення звітної доповіді Президії АЕНУ, Загальні збори Академії економічних наук України постановили:

1. Схвалити діяльність Академії економічних наук України, її президії та регіональних центрів. З урахуванням пропозицій, які були висловлені в процесі обговорення на Загальних зборах, доручити Президії розробити заходи щодо 15-ї річниці АЕНУ, для чого утворити робочу групу з метою їх узагальнення та видання у вигляді наукової доповіді, монографії та на шпальтах наукового щорічника АЕНУ «Вісник економічної науки України».

2. Підготувати до наступних зборів наукову доповідь та монографію «Стратегія розвитку для України: погляд у 2025 рік» (проект структури додається).

3. Запропонувати зацікавленим членам академії подати готові до друку тексти своїх доповідей на папері та в електронній формі (редактор WORD) на адресу президії АЕНУ.

4. Президії АЕНУ (М.Г. Білопольський, Є.В. Савельєв) розглянути можливість спільного з вищими навчальними закладами друкування монографії і щорічника та їх розсилку.

5. Регіональним центрам та місцевим відділенням на основі пропозицій членів академії у місячний термін розробити та подати до Президії академії плани діяльності на 2007 – 2008 роки з урахуванням підготовки до 15 річниці АЕНУ та приступити до їх реалізації.

6. Рекомендувати регіональним відділенням та членам Академії при наданні щорічних звітів не обмежуватися тільки переліком статей, конференцій та назв виконаних наукових тем, але й більш детально висвітлювати зміст наукового доробку (результати аналізу, виявлені тенденції та закономірності, розроблені концепції, обґрунтування пе-



рспективних напрямків досліджень тощо).

## ЛЕТНЯЯ ШКОЛА КАК ОДНА ИЗ ФОРМ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ

*Медведкина Е.А.*, к.э.н., доцент, директор МЛЭШ

В последнее время в Украине возникла проблема повышения качества подготовки специалистов. Одной из форм решения этой проблемы является проведение занятий в различного вида школах, в том числе в Международной летней экономической школе.



**Почетный президиум Одиннадцатой Летней школы**

Кафедра «Международная экономика» в этом году провела очередную Международную летнюю экономическую школу, которая проходит ежегодно в последней неделе июня в Донецке и первой неделе июля в Святогорске.

История Летних школ начинается с 1997 года, когда заведующему кафедрой «Международная экономика» Донецкого государственного университета Ю.В. Макогону пришла идея организации подобного мероприятия. Он и стал первым директором Международной летней экономической школы (МЛЭШ). Но уже при проведении последних школ организаторами стали молодые специалисты – аспиранты кафедры «Международная экономика».



**Global village**

В подготовку и проведение последней Летней школы активно включились студенты старших курсов, организовав студенческий оргкомитет Летней школы, который занимался встречей, размещением и развлекательной программой иностранных и иногородних гостей.

Соорганизаторами Летних школ выступали в разные годы: Британский Совет в Украине (постоянный соорганизатор), Центр экономического образования и консалтинга «Внешконсалт» (постоянный соорганизатор), фонд «Возрождение», Международный фонд «НОУ-ХАУ», Корпус мира США в Украине, программа TACIS, AIESEC.

Постоянными спонсорами всех Летних школ были Metallургический комбинат им. Ильича, АО «Стирол», «Данко», также в проведении всех школ принимали участие ведущие специалисты Донецкой торгово-промышленной палаты, Управления внешнеэкономической деятельности при Донецкой областной государственной администрации, Донецкой региональной таможни. Для начитки лекций и проведения деловых игр были приглашены преподаватели из Ростовского государственного университета, Херсонского государственного технического университета, Свиштовской хозяйственной академии (Болгария), Маастрихтского университета (Нидерланды), Сандерлендского университета (Великобритания), а также добровольцы Корпуса мира США в Украине.

Во время Дней культур звучали национальные песни, исполнялись зажигательные танцы. А ужин становился еще и дегустацией традиционных блюд различных стран. И, конечно же, настоящим открытием стал для многих иностранных гостей День Ивана Купала. Мало кто смог устоять перед соблазном перепрыгнуть через костер, разожженный в лесу.

На заключительном этапе работы школ проводились студенческие научные конференции с публикацией лучших докладов. При подведении итогов работы всем слушателям школ были выданы соответствующие сертификаты.

В Летних школах принимали участие представители Нигерии, Пакистана, Китая, США, Израиля, Болгарии, Мексики, Индии, Японии, Великобритании, Германии, Нидерландов, Югославии, России и Украины.



**Во время похода тоже были лекции**

Неотъемлемой частью каждой школы являлись День независимости Америки, дни культур стран, представители которых принимали участие в ней (украинской, болгарской, китайской, сербской, японской, еврейской и других). Участники школы побывали на экскурсиях по Святогорью, предусмотренных программой, принимали актив-



ное участие в спортивных соревнованиях, конкурсах, дискотеках. Данные культурные мероприятия позволили познакомиться со специфическими чертами культуры каждой страны, представленной в школе.

Проведение Летних школ способствовало развитию как отношений между вузами Украины, так и отношений ДонНУ с иностранными учебными заведениями.



**Во время похода в пещеры**

В Летних школах побывали студенты из Днепропетровской национальной горной академии, Херсонского государственного технического университета, Львовской коммерческой академии, Тернопольского национального экономического университета, Университета «Подолье» (Хмельницкий), Мариупольского гуманитарного университета, Токийского университета сельского хозяйства (Япония), Сандерлендского университета (Великобритания), Нишского университета (Югославия), Свиштовской хозяйственной академии имени Ценова (Болгария), Щецинского университета (Польша). Со всеми перечисленными зарубежными университетами подписаны договора о долгосрочном научно-практическом сотрудничестве.



**Общее фото на память**

Потребность в профессионалах в области ВЭД нарастает. Тому подтверждение выход в свет законодательных актов по вопросам функционирования свободных экономических зон и территорий приоритетного развития, интенсификации процессов интеграции Украины в мировую систему хозяйствования. И поэтому МЛЭШ вызывает живой интерес не только со стороны студентов украинских вузов, но и студентов иностранных учебных заведений.

Анонимное анкетирование слушателей школ показало, что они все без исключения были довольны работой последних и работой ее организаторов.

## ПАРАДИГМА ВЗАЄМОДІЇ ІНОЗЕМНИХ ТА НАЦІОНАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

*Лисенко К.В.*, к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки ДонНУ

Інвестиційний клімат багато в чому залежить від рівня економічного розвитку, а саме від потенційної потреби в об'ємах інвестицій, можливості формування інвестиційних ресурсів за рахунок власних коштів. Активізація інвестиційної діяльності тісно пов'язана з розвитком в регіоні комерційної і інвестиційної інфраструктури. Комерційна інфраструктура включає послуги юридичних, страхових, аудиторських фірм, комерційних банків і інших фінансових організацій. Також важливе забезпечення стабільного розвитку і функціонування внутрішньої системи постачання в регіоні, що сприяє підвищенню інвестиційної активності. Потужні місцеві компанії по наданню послуг одержують від цього вигоду сприяють поліпшенню інвестиційного клімату.

Саме цій проблемі було присвячено засідання круглого столу „**Прямі іноземні інвестиції в Донецькій області**”, яке відбулося 21 вересня 2007 року в залі засідань Донецької торгово-промислової палати, що проводив Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень у м. Донецьку та університет Ноттінгему спільно з кафедрою міжнародної економіки ДонНУ. У засіданні взяли участь представники органів державної влади, інноваційних структур та галузевих інститутів, провідні науковці та фахівці у цій сфері.



**Виступ професора Ноттінгемського університету  
доктора А. Свейна (Велика Британія)**

Слід зазначити, що ефективність інвестиційної діяльності багато в чому залежить від врахування та регулювання взаємодії учасників інвестиційного процесу: інвесторів, інвестиційних посередників, реципієнтів інвестицій; держави, регіонів, міст. Учасники діють на різних етапах інвестиційного процесу, переслідують цілі, що розрізняються, і відображають власні специфічні інтереси, що обумовлює багатовимірність інвестиційного процесу. Основним рушійним мотивом цілеспрямованої діяльності сторін, що беруть участь в інвестиційному процесі, в ринкових умовах є можливість збільшення сукупної вартості та отримання суб'єктами інвестиційної діяльності на цій основі підприємницьких результатів в своїх конкретно-прикладних сферах діяльності. Інвестори, як правило, зацікавлені в зростанні капіталу, що інвестується, одержувачі інвестицій - в підвищенні ефективності виробництва і, відповідно, в отриманні за рахунок цього додаткового прибутку. Інтереси держави і його інститутів полягають в розширенні податкової бази і отриманні фінансових коштів для вирішення державних задач.

Тільки при збігу в довгостроковій перспективі інтересів всіх суб'єктів за всіх чотирьох вищенаведених умов інвестиційної діяльності можливо (але не гарантовано) поєднання інвестиційних процесів. Для забезпечення такого узгодження необхідне виявлення і точна структуризація інтересів суб'єктів інвестиційної діяльності, формування необхідного балансу інтересів і закріплення його в інституційних нормах. Локальна мета економічного механізму інвестиційного процесу в цьому випадку полягає у зниженні можливої або очікуваної суперечності економічних інтересів учасників.



**Виступ Президента Донецької ТПП, д.е.н. Чижикова Г.Д.**

Узгодження, або координація інтересів вимагає виділення суб'єктів-носіїв суперечливих інтересів. Суб'єктом інтересу виступає, перш за все, ініціатор інвестиційної діяльності. Особливі інтереси має власник капіталу. Його інтереси не завжди співпадають з мотивами ініціатора інвестиційної діяльності. Носієм інтересу виступає суспільство в цілому (держава), має свої, відмінні від інтересів інвесторів-громадян і корпорацій суспільні (державні) інтереси. Проміжне положення між інвесторами і суспільством за-



ймають окремі території. Класифікація інтересів повинна відображувати диференціацію носіїв інтересів з точки зору розподілу отриманого приросту валового доходу.

В той же час об'єктивно існують і загальні інтереси учасників інвестиційної діяльності. Працівники підприємства і його потенційний інвестор також мають певні загальні інтереси. Те ж можна сказати і про існування загальних регіональних та місцевих інтересів. Відповідно до цього суперечності інтересів в інвестиційному процесі можна розділити на зовнішні і внутрішні. Суперечності інтересів є слідством відносин власності і об'єктивної різноспрямованості економічних цілей, які переслідують учасники інвестиційної діяльності, виступаючи як в ролі власників, так і в ролі розпорядників або користувачів чинників виробництва і виробничих ресурсів. Однак природа економічних інтересів не означає їх автоматичного усвідомлення всіма учасниками для ефективного розвитку інвестиційного процесу необхідно створювати не тільки засоби регулювання (балансу) конфліктів інтересів, але і засоби встановлення самих інтересів.



**Виступ польського підприємця В. Плахта**

Інвестор як власник капіталу у вигляді необхідної сукупності чинників виробництва зацікавлений в примноженні капіталу, що інвестується, і збереженні власного контролю над ним. Критерієм досягнення цього інтересу є накопичений підприємницький потенціал, основна цінність якого полягає в здатності даного капіталу приносити прибуток на рівні, істотно перевищуючому позиковий відсоток.

Інвестор як розпорядник капіталу найбільшою мірою зацікавлений в збереженні і ліквідності контрольованого капіталу, в отриманні від його продуктивного використання достатньої норми прибутку. Критерієм досягнення цієї групи інтересів є збереження отриманого в розпорядження капіталу в ліквідній формі і отримання на цій основі прибутку на рівні що склався на ринку позикового відсотка.

Підприємство-одержувач інвестицій (реципієнт) в рамках різних способів володіння може мати різну організаційно-правову форму. Незалежно від форми, в якій виступає володіння, воно породжує прагнення до збільшення масштабів господарської діяльності підприємства, як з погляду її обсягів, так і структури напрямів діяльності.

Мірою досягнення цього інтересу є накопичений господарський потенціал, основна цінність якого для власника або групи власників полягає в здатності приносити прибуток.



**Під час засідання**

Підприємство-реципієнт виступає в ролі розпорядника, якщо воно є державним, комунальним або дочірнім підприємством інтегрованої структури. І в тому, і в іншому випадку, воно є частиною системи більшого масштабу, .Саме реалізація покладеної функції і усвідомлюється як головна мета і, відповідно, інтерес підприємства. Якщо підприємство приватне, то, виступаючи розпорядником, воно реалізує конкретні цілі, поставлені власником. Мірою задоволення цього інтересу є різноманітність проведених корисних результатів, що забезпечують реалізацію встановленої функції і досягнення поставлених цілей.

Держава як власник природних чинників виробництва зацікавлена, перш за все, в їх відносному заощадженні і у відтворенні. Будучи усвідомленим, цей інтерес приводить до розвитку ресурсо- і енергозберігаючих технологій. Однією з найважливіших суспільних потреб цього класу є необхідність відносного і абсолютного скорочення маси природних ресурсів, що залучаються до господарської діяльності. Критерієм задоволення цього інтересу може служити примноження накопиченого національного багатства, включаючи підвищення добробуту, рівня життя громадян як важливого відтворного ресурсу країни.

## ПУТИ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ОЧЭС И ГУАМ

*Хаджинов И.В.*, секретарь конференции, к.э.н., доцент

Рассмотрению данного направления развития евроинтеграционных процессов была посвящена Четвертая международная научно-практическая конференция «Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках ОЧЭС и ГУАМ», проведенная 4-6 октября 2007 в г. Ялта-Ливадия (АРК) кафедрой «Международная экономика» Донецкого национального университета и Хозяйственной Академией им. Д.А. Ценова (г. Свиштов, Болгария).

Участниками конференции стали более 60 представителей высших учебных заведений, академических институтов системы Национальных академий наук, правительственных и неправительственных организаций структуры Черноморского экономического сотрудничества, Торгово-промышленных палат, региональных органов власти, заинтересованных предприятий и организаций стран Черноморского региона, а также представители международных организаций. В частности с украинской стороны представители Донецкого национального университета, Института экономики промышленности НАН Украины, Донецкого национального университета экономики и торговли, Донецкого национального технического университета, Торгово-промышленной палаты Украины, Донецкой торгово-промышленной палаты, Львовской коммерческой академии, Национального института стратегических исследований, Мариупольского государственного гуманитарного университета, Управления внешних связей и внешнеэкономической деятельности Донецкой областной администрации, Донецкого областного Совета, Института региональных исследований НАН Украины.



**Приветственным словом открывает работу конференции д.э.н., профессор Ю.В. Макогон**

В частности в работе конференции принимали участие такие известные в Украине и за ее пределами ученые, как д.ф.-м. н., академик НАН Украины Шевченко В.П., д.э.н., академик НАН Украины Амоша А.И., д.э.н., профессор Макогон Ю.В., к.э.н., Народный депутат Украины Янковский Н.А., д.э.н., профессор Мокий А.И.,

С болгарской стороны принимали участие представители Хозяйственной академии им. Ценова (г. Свиштов), Болгарской академии наук, Центра развития предпринимательства.



**Приветственное слово от Делового Совета Парламентской ассамблеи ОЧЭС оглашает президент Таганрогской межрайонной торгово-промышленной палаты Амерханов А.Н.**

Кроме того, от стран-членов ОЧЭС и ГУАМ в конференции принимали участие представители Молдовы, России, Греции, Армении, Азербайджана, от стран-наблюдателей - представители Египта, Сербии, Великобритании.

Проведение конференции осуществлялось при содействии Болгарской хозяйственной палаты и Торгово-промышленной палаты Украины, Экономического института Болгарской академии наук, Института экономики промышленности НАН Украины.

Конференция была посвящена проблемам развития экономического сотрудничества, создания общеевропейского экономического пространства, а также достижения более высокой степени интеграции стран-участниц в мировую экономику, расширению взаимного обмена товарами и услугами и созданию благоприятствующих этому условий.

Основными направлениями работы конференции были:

- глобализация и регионализация современных национальных экономик,
- рыночная инфраструктура в ОЧЭС – реалии и тенденции,
- развитие трансграничного сотрудничества – предпринимательство, инновации, таможенная политика,
- развитие международных транспортных коридоров,
- функционирование свободных экономических зон и территорий приоритетного развития,
- интеграционные процессы в рамках ОЧЭС и ГУАМ,
- развитие сферы услуг, туризма и рекреационных ресурсов.





**Во время заседания**

Важным является вступление других государств в торговую организацию ЧЭС, что будет способствовать созданию новой перспективной системы торговли. В дальнейшем целесообразно создание зоны свободной торговли, зоны свободной промышленности, либерализация торговли. Все эти инструменты позволят расширить торговые взаимосвязи внутри Черноморского региона.



**Делает доклад доцент, доктор Хозяйственной академии им. Ценова (г.Свиштов, Болгария), Красимир Шишманов**

Кроме того, расширению торговли будет способствовать и стабилизация экономики, рост конкурентоспособности предприятий, увеличение доходов населения, что является основой финансового и экономического роста. Сегодня уже разрабатывается план по созданию зоны свободной торговли в масштабах ЧЭС, рассчитанный до 2010 г. Его реализация позволит оживить экономическое сотрудничество и развитие торговли как внутри региона, так и с другими регионами мира. В этом плане действий будет предусмотрена возможность организации консультаций с представителями Европейской Комиссии, использование рекомендаций, опыта и знаний ее представителей



В то же время поставленные перед ЧЭС масштабные задачи, такие как создание в регионе зоны свободной торговли, не оставляют в тени работу по усовершенствованию внешнеторговых режимов для вступления в ГАТТ/ВТО.

Дальнейший характер сотрудничества в рамках ЧЭС будет определяться его способностью решать практические задачи в регионе. Имеется в виду переход от консультаций к разработке и реализации конкретных проектов в различных отраслях.

В результате работы конференции была разработано резюме, которое направлено Правительствам стран-членов ОЧЭС и ГУАМ, Межпарламентской Ассамблеи ОЧЭС и ГУАМ, торгово-промышленным палатам.

## РЕГІОНАЛЬНИЙ ПОЛІТИЧНИЙ ПРОЦЕС В КОНТЕКСТІ ПЕРЕТВОРЕНЬ: СОЦІАЛЬНИЙ, ПОЛІТИЧНИЙ, ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТИ

*Фіщук А.В.*, завідувач відділом Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень у місті Донецьку

Донецький філіал Національного інституту стратегічних досліджень, спільно з кафедрою «Міжнародна економіка» Донецького національного університету та Інститутом економіки промисловості НАНУ провів 15 листопада 2007 року круглий стіл „Регіональний політичний процес в контексті перетворень: соціальний, політичний, економічний аспекти”.



**Почесна президія круглого столу**

Учасниками круглого столу були представники партійних організацій області, регіональних органів державної влади, експерти економісти, соціологи і політологи. Серед них, поряд із співorganizаторами, фахівці Донецького національного технічного університету, Інституту ринку і соціальної політики, Донецького інституту залізничного транспорту, Донецького державного університету управління, Управління з питань внутрішньої політики Донецької обласної державної адміністрації, громадських ор-

ганізацій «Центр політологічних досліджень», «Донецький інститут інформації», «Донецький інститут соціальних досліджень і політичного аналізу», «Фонд підтримки громадських ініціатив», «Український культурологічний центр», представники засобів масової інформації.



**Виступ завідувача відділом НІСД, к.е.н., с.н.с. Я.А. Жаліла**

8 вересня 2005 року Верховною Радою України прийнято Закон України „Про стимулювання розвитку регіонів”, яким запроваджуються договірні засади у відносинах між центральним і місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування з питань розвитку регіонів на основі Угод щодо регіонального розвитку. В Донецьку це чудово знають і вже мають таку Угоду.

Угоди щодо регіонального розвитку укладаються між Кабінетом Міністрів України та Верховною Радою Автономної Республіки Крим, обласними, Київською та Севастопольською міськими радами. Уряд заключатиме Угоди щодо регіонального розвитку з регіонами для реалізації регіональної політики, концентрації державних та місцевих ресурсів для вирішення пріоритетних завдань розвитку. Вони дають можливість започаткувати на довгостроковій основі нові стосунки між центром та регіонами щодо вирішення проблем територіального розвитку.

Ініціатором укладення Угоди щодо регіонального розвитку можуть бути Кабінет Міністрів України, центральні органи виконавчої влади, Верховна Рада Автономної Республіки Крим, обласні, Київська та Севастопольська міські ради. У разі потреби інші органи місцевого самоврядування можуть подавати свої пропозиції щодо укладення такої Угоди, а також про внесення змін до неї відповідно до Верховної Ради Автономної Республіки Крим, обласних, Київської та Севастопольської міських рад.

Означимо, що законом України „Про стимулювання розвитку регіонів” встановлюється відповідна процедура підготовки та укладання Угод щодо регіонального розвитку.

Підготовка та укладення Угоди передбачає наступні етапи:

- 1) ініціювання та прийняття рішення про укладення Угоди;

2) підписання протоколу про наміри та створення спільної робочої групи з підготовки Угоди;

3) розроблення та узгодження проекту Угоди;

4) підписання та державна реєстрація Угоди;

При прийнятті рішення щодо укладення Угод щодо регіонального розвитку перевага надаватиметься тим регіонам, які мають власну стратегію розвитку та чітке уявлення про свої конкурентні переваги.

Підготовчим процесом перед укладенням Угоди стане підписання протоколу про наміри – своєрідного технічного завдання, за яким формуватиметься Угода. Протокол укладатиметься між Прем'єр-міністром України, головою відповідної обласної ради та обласної державної адміністрації.

З метою підготовки Угод щодо регіонального розвитку будуть створюватися спільні робочі групи за участю представників центральних та місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування. До розробки Угоди будуть залучатися і громадські організації, наукові інституції тощо.



**Новікова О.Ф., д.е.н., професор Інституту економіки промисловості НАН,  
завідувач відділу філіалу Національного інституту стратегічних досліджень  
у м. Донецьк**

Координація розроблення Угод щодо регіонального розвитку, методичне забезпечення діяльності в цій сфері органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування здійснюється центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики із залученням наукових та громадських організацій.

Угоду щодо регіонального розвитку підписуватиме Прем'єр-міністр України або інша особа за дорученням Кабінету Міністрів України та відповідно Голова Верховної Ради Автономної Республіки Крим, голова обласної, Севастопольської міської ради чи Київський міський голова. Угода набирає чинності після її схвалення Верховною Радою Автономної Республіки Крим, обласною, Київською, Севастопольською міськими радами.

Після схвалення Верховною Радою Автономної Республіки Крим, обласною, Київською, Севастопольською міськими радами Угода щодо регіонального розвитку підлягає державній реєстрації в центральному органі виконавчої влади з питань економічної політики, офіційному опублікуванню в газеті "Урядовий кур'єр", а також оприлюдненню через регіональні засоби масової інформації.

Договірні відносини впроваджуватимуться поступово з урахуванням досвіду, що напрацьовуватиметься, та стану готовності центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування до їх сприйняття. Закон дає можливість Уряду обирати з пропозицій обласних рад щодо укладення Угод ті, які співпадають з державними стратегічними пріоритетами просторового розвитку.



**Мальгін А.В., с.н.с. Регіональний філіал НІСД у м. Сімферополі**

Досить цікаво, що Закон дозволяє Уряду заключати одну Угоду одночасно з декількома регіонами для реалізації просторової політики, стимулювання концентрації місцевих ресурсів для вирішення загальнодержавних завдань розвитку. Водночас, Уряд може пропонувати спільне вирішення завдань регіонального розвитку здійснювати за рахунок добровільного об'єднання місцевих бюджетів територіальних громад в межах одного або декількох регіонів.

Слід зазначити, що основною умовою укладення Угоди є наявність Державної стратегії регіонального розвитку та регіональної стратегії розвитку до 2015 р.. Договірна система взаємовідносин вводить одночасно із запровадженням стратегічного планування просторового розвитку як на державному, так і на регіональному рівнях.

Наявність Державної та регіональних стратегій розвитку мають стати підґрунтям для визначення спільних дій центральних та місцевих органів влади, органів місцевого самоврядування. Стратегічне планування, укладання Угоди на період 4-5 років повинно забезпечити стабільність відносин між центральною і регіональною владами.

Таким чином, Угода щодо регіонального розвитку передбачає:

- спільні заходи центральних та місцевих органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування з реалізації в регіоні Державної стратегії регіонального розвитку;
- спільні заходи центральних та місцевих органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування з реалізації регіональної стратегії розвитку;
- порядок, обсяг, форми та строки фінансування спільних заходів, визначених сторонами, відповідно до Державного бюджету України та місцевих бюджетів;
- порядок інформування про реалізацію сторонами Угоди щодо регіонального розвитку;
- відповідальність сторін Угоди за невиконання або неналежне виконання передбачених нею заходів;



- порядок внесення змін до Угоди;
- порядок набрання чинності та строк дії Угоди.

За згодою сторін Угода щодо регіонального розвитку може включати й інші положення. Зобов'язання трансформуються Урядом і місцевою владою у державну та регіональні програми економічного і соціального розвитку, Державний та відповідний місцевий бюджет.



#### **Робоча обстановка**

Слід відзначити, що джерелами фінансування Спільних заходів Угоди є Державний бюджет, місцеві бюджети. До фінансування спільних заходів можуть залучатися інші джерела відповідно до законодавства, зокрема кошти приватного сектору, міжнародної технічної допомоги.

Передбачається спільне вирішення завдань регіонального розвитку здійснювати за рахунок добровільного об'єднання місцевих бюджетів територіальних громад в межах одного або декількох регіонів. У підготовці та реалізації Угоди братимуть участь, з одного боку, центральні органи виконавчої влади, з іншого, органи місцевого самоврядування.

В Угоді щодо регіонального розвитку визначаються обсяги фінансування спільних заходів центральних та місцевих органів влади, що є підставою для передбачення цих обсягів при формуванні Державного та місцевих бюджетів на відповідні роки.

Протягом місяця після затвердження відповідних бюджетів сторони Угоди щодо регіонального розвитку узгоджують свої бюджетні розписи на фінансування спільних заходів Угоди.

При необхідності обсяги фінансування Угоди уточнюються при формуванні бюджету на наступний рік або при внесенні змін до Державного та місцевого бюджетів.

Таким чином в результаті запровадження Угод щодо регіонального розвитку центральна та місцева влада матимуть спільне бачення майбутнього розвитку певного регіону, яке формує спільну мету та вимагає концентрації зусиль та ресурсів, узгодження дій у процесі її досягнення. В ході підготовки та реалізації Угоди щодо регіонального розвитку Уряд розглядатиме органи місцевого самоврядування регіонального рівня в якості реального партнера у досягненні спільних цілей розвитку території. Територіальні громади, підприємці реально впливатимуть на цей розвиток, оскільки виконання зобов'язань, взятих на себе регіоном, вимагатиме узгодженості дій і політики розвитку усіх суб'єктів регіональних відносин.

## ПІДСУМКИ РОБОТИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ «АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ ТА МАРКЕТИНГУ В КОНТЕКСТІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ»

*Лук'янченко Н.Д.*, д.е.н., проф., Донецький національний університет  
*Балтачєєва Н.А.*, к.е.н., доц., докторант, Донецький національний університет

Поглиблення ринкових перетворень і необхідність створення в Україні соціально-орієнтованої економічної системи жадають від вчених і практиків чіткого визначення та обґрунтування пріоритетних напрямків суспільного розвитку. Це набуває особливого значення в період модернізації виробничого потенціалу держави, формування якісно нових основ управління соціально-трудовами відносинами. Проблеми людського розвитку, управління персоналом в організаціях, соціальної та кадрової політики, розвитку маркетингу та логістики в Україні й за рубежом є досить актуальними для сучасного етапу соціально-економічного розвитку та привертають увагу провідних вчених і практиків, що займаються питаннями управління працею та маркетингом.

Економічний факультет Донецького національного університету, маючи значний науковий потенціал, активно бере участь в дослідженні та вирішенні соціально-економічних проблем стратегічного розвитку української держави. З ініціативи кафедр «Управління персоналом і економіка праці» та «Маркетинг» економічного факультету Донецького національного університету з 4 по 6 жовтня 2007 р. проведена Міжнародна науково-практична конференція «Актуальні проблеми управління людськими ресурсами та маркетингу в контексті стратегії розвитку України», присвячена 70-річчю Донецького національного університету й 35-річчю кафедри маркетингу.

Співорганізаторами конференції виступили Донецька обласна державна адміністрація, Донецький обласний центр зайнятості, Донецька обласна рада профспілок, Виконавча дирекція Донецького обласного відділення Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, Українська асоціація маркетингу, Відкрите акціонерне товариство «Бетонмаш», Відкрите акціонерне товариство «Донецький металургійний завод», Товариство з обмеженою відповідальністю «Торговий дім ТЕТЗ-Інвест».

Про науковий і практичний інтерес до проблем управління людськими ресурсами і маркетингу в Україні та країнах ближнього зарубіжжя свідчить широка географія учасників конференції. У конференції взяли участь вчені та практики з різних регіонів України: Києва, Львова, Тернополя, Вінниці, Рівно, Умані, Одеси, Кіровограда, Сум, Полтави, Харкова, Запоріжжя, Дніпропетровська, Луганська, Херсона, Сімферополя, Маріуполя, Бердянська, Краматорська, Горлівки.

Серед учасників конференції – представники обласної адміністрації, академічної й вузівської науки: Інститут економіки промисловості НАН України, Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, Інститут економіки та прогнозування НАН України, Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України, Головне науково-експертне управління Апарату Верховної Ради України, м. Київ; Інститут досліджень руху товарів і кон'юнктури оптового ринку, м. Москва; Московський державний університет ім. М.Ломоносова, Фінансова академія при Уряді Російської Федерації, м. Москва; Санкт-Петербурзький державний університет економіки та фінансів, Білгородський державний університет, Білоруський державний економічний університет; Науково-дослідний інститут праці та зайнятості населення Міністерства праці та соціальної політики України та НАН України, м. Київ; Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки України, м. Київ, Київський національний університет,

Київський національний технічний університет, Київський національний економічний університет, Донецький державний університет економіки та торгівлі, Донецький національний технічний університет, Донецький державний університет управління, Донецький інститут економіки та права, Уманський державний педагогічний університет, Харківський національний університет, Харківський національний економічний університет; Державне управління науково-дослідний інститут соціально-трудова відносин, м. Луганськ; Одеський державний економічний університет, Одеський національний університет; Тернопільський національний економічний університет, Львівський національний університет, Полтавський університет споживчої кооперації, Східноукраїнський університет ім. Володимира Даля, м. Луганськ; Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне; Таврійський національний університет, м. Сімферополь; Кіровоградський національний технічний університет. Важливим є також і те, що в роботі конференції взяли участь фахівці та практики в сфері управління людськими ресурсами і маркетингу: профспілкові працівники регіонального та державного рівня, працівники Донецького обласного центру зайнятості, працівники Мосенергозбуту; працівники відділення соціальної служби посередництва та примирення в Донецькій області, працівники Головного управління юстиції в Донецькій області, керівники та фахівці в сфері управління людськими ресурсами та маркетингу промислових підприємств.

Усього в роботі конференції взяло участь більше 200 представників академічної та вузівської науки, провідних промислових підприємств.

Відкриття конференції та пленарне засідання відбулося 4 жовтня в конференц-залі Донецького наукового центру.

Постійних і нових учасників щорічної конференції привітала Голова оргкомітету – *завідувач кафедри управління персоналом і економіки праці ДонНУ, д.е.н., професор, Академік АЕН України Лук'янченко Н.Д.*, яка у своєму виступі позначила основні напрямки роботи конференції, її мету та завдання.

На пленарному засіданні виступили: *заступник начальника управління освіти та науки Донецької обласної державної адміністрації, начальник відділу вищої освіти Селезньов І.М.*, який зупинився на проблемах управління людськими ресурсами в Донецькій області; *декан економічного факультету, д.е.н., професор Черніченко Г.О.*, який відзначив роль економічного факультету в підготовці висококваліфікованих фахівців для Донецького регіону, охарактеризував напрямки наукових досліджень, які проводить професорсько-викладацький склад факультету, а також зв'язки та співробітництво факультету з вітчизняними та закордонними установами освіти, науки та виробництва.

З поздоровлень колективу кафедри маркетингу, всім її випускникам на честь 35-річчя кафедри почав своє привітальне слово *завідувач кафедри, к.е.н., професор, академік АЕН України Белявцев М.І.* Він зробив підсумки багаторічної наукової та викладацької діяльності кафедри, визначив перспективи її подальшого розвитку в контексті Болонської системи освіти.

На пленарному засіданні конференції пролунали доповіді відомих українських вчених і представників органів державної влади, фахівців промислових підприємств: першого заступника Голови Ради по вивченню продуктивних сил України НАН України д.е.н., професора, академіка АЕН України Бандура С.І. (тема доповіді: «Трудовий потенціал України: проблеми формування, загрози та пріоритет розвитку»), завідувачою відділом економічних проблем охорони праці та соціальної політики Інституту економіки промисловості НАН України д.е.н., професора Новікової О.Ф. (тема доповіді: «Региональное управление человеческим развитием: оценка проблем и направления обеспечения»), провідних наукових співробітників відділу досліджень людського розвитку

Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України д.е.н. Лісогор Л.С. (тема доповіді: «Оптимізація професійно-кваліфікаційної структури робочої сили як умова забезпечення ефективного управління людськими ресурсами») та к.е.н. Новак І.М. (тема доповіді: «Забезпечення якості трудових відносин як пріоритет людського розвитку»), начальника відділення Національної служби посередництва та примирення в Донецькій області Стрельченко Д.І. (тема доповіді: «Работа Национальной службы по содействию сторонам социально-трудовых отношений в разрешении конфликтов»), заступника директора Донецького обласного центру зайнятості Рибалко В.М. (тема доповіді: «Создание новых рабочих мест и их влияние на состояние рынка труда Донецкой области»), фахівця відділу соціально-економічного захисту трудящих Донецької обласної ради профспілок Бойко М.В. (тема доповіді: «Поддержка отношений с профсоюзами как элемент управления человеческими ресурсами»), докторанта, к.е.н., доцента кафедри маркетингового менеджменту Донецького національного університету економіки та торгівлі ім. М. Туган-Барановського Лутай Л.А. (тема доповіді: «Методичні підходи вимірювання кількісного і якісного стану дисципліни праці»), випускників кафедри управління персоналом і економіки праці – к.е.н., заступника директора ВАТ «Запоріжсталь» по кадрам і соціальним питанням Мороза О.С. (тема доповіді: «Корпоративная культура: опыт, проблемы и перспективы развития»), головного фахівця відділу кадрів ВАТ «Донецький металургійний завод» Кірієнко О.М. (тема доповіді: «Формирование кадрового резерва и внедрение программ управления талантами»), к.е.н., заступника декана факультету менеджменту та маркетингу Київського національного технічного університету «КПІ» Серебреннікова Б.Г. (тема доповіді: «Маркетинг на электроэнергетическом рынке как инструмент обеспечения экономической складовой постоянной развития») і багатьох інших.

5-6 жовтня міжнародна конференція продовжила роботу в м. Святогірську.

На секційних засіданнях конференції були розглянуті концептуальні, науково-методичні, прикладні питання соціальної політики та людського розвитку, регіональної кадрової політики, управління персоналом на промисловому підприємстві, проблеми розвитку маркетингу та логістики в транзитивній економіці. Пролунали доповіді представників науки, вищої школи, органів влади, промислових підприємств, що досліджують проблеми удосконалення управління людськими ресурсами та маркетингу.

За результатами обговорень доповідей і виступів на пленарному та секційному засіданнях був сформований комплекс науково-практичних рекомендацій, спрямованих на удосконалення управління людськими ресурсами та маркетингу на різних рівнях управління, за наступними напрямками:

1. *У сфері соціальної політики та людського розвитку:* пріоритетні напрями збереження та розвитку людського капіталу як цільового орієнтуру та пріоритетного напрямку при формуванні державних та регіональних стратегій; наближення національного законодавства до міжнародних стандартів; підвищення ефективності соціальної політики; стимулювання інвестицій у розвиток персоналу; розвитку соціальної відповідальності бізнесу; формування та розвитку інтелектуального капіталу України та модифікації моделі соціально-економічного розвитку; створення нового механізму ефективної трудової мотивації тощо.

2. *У сфері регіональної кадрової політики:* напрями забезпечення ефективного управління трудовими ресурсами; ефективної політики регулювання та стимулювання зайнятості населення регіонів України; заходи удосконалення політики зайнятості та оздоровлення ситуації на ринку праці, досягнення балансу попиту і пропозиції на ринку праці вугільної галузі; напрями ефективного створення робочих місць, встановлення сприятливого інвестиційного клімату для підприємств, на яких



створюються нові робочі місця; захисту прав та інтересів населення, покращення виробничої дисципліни та порядку в регіонах.

3. *У сфері управління персоналом на промисловому підприємстві:* нові пріоритети і цінності політики управління персоналом підприємства як фактору його стабільного й тривалого функціонування та розвитку; підвищення ефективності антикризового управління українськими підприємствами; забезпечення стабільності колективів; впровадження передових технологій в роботу з персоналом, програм соціального інвестування; напрями удосконалення механізму регулювання оплати праці, сприяння максимальному розкриттю творчої активності працюючих; напрями розвитку корпоративної культури, інноваційної активності персоналу, формування та розвитку інтелектуальних активів підприємства.

4. *В аспекті розвитку маркетингу та логістики у транзитивній економіці:* напрями задоволення попиту споживачів; формування мікрологістичних систем, встановлення тісних партнерських відносин; формування гнучкої політики сприяння розвитку та оптимізації управління ринками, ринковою інфраструктурою та ринковими відносинами; розширення функцій стратегічного управління.

Рекомендації конференції будуть направлені в центральні органи державної влади та місцевого самоврядування, науково-дослідні організації та на промислові підприємства.

Крім наукової праці, конференція припускала широку культурну програму. Робота конференції в прекрасному куточку Донецького краю – м.Святогірську – не могла пройти без відвідування найважливішого духовного центру не тільки Донбасу, але й всієї України - Святогірської Свято-Успенської Лаври. Учасники конференції ознайомилися з історією цієї прекрасної древньої святині, відвідали основні храми Лаври: Собор Успенія Пресвятої Богородиці, Церкву Покрову Пресвятої Богородиці, Церкву Антонія та Феодосія печерських, Церкву Миколи Чудотворця, Каплицю Андрія Первозванного, ближні й далекі печери обителі, а також дерев'яний Всіхсв'ятський скіт.

Під час екскурсії на Артемівський завод шампанських вин учасники конференції ознайомилися з технологією виготовлення святкового гристого напою, історією підприємства та його легендами, і мали прекрасну можливість продегустувати кращі зразки продукції.

Міжнародна конференція «Актуальні проблеми управління людськими ресурсами та маркетингу в контексті стратегії розвитку України» надала можливість учасникам наукової дискусії зробити надбанням наукової громадськості свої теоретичні вишукування в реальній економіці та економічній науці, апробувати нові наукові підходи у вивченні економічних процесів, що відбуваються в Україні, а також сприяла подальшому розвитку співробітництва та встановленню нових наукових і ділових контактів.

Результати теоретичних досліджень, висновки та рекомендації, що одержали відбиття у виступах і обговореннях на конференції, опубліковані в тритомному збірнику «Соціально-економічні аспекти промислової політики», віднесеному рішенням Президії ВАК України до наукових фахових видань, у якому можуть бути опубліковані результати дисертаційних досліджень.

## ЮВІЛЕЙ ВИДАТНОГО ВЧЕНОГО



Валентин Карлович Мамутов – відомий вчений – юрист, заслужений діяч науки і техніки України, академік Національної академії наук України, Академії правових наук України, доктор юридичних наук, професор, директор Інституту економіко-правових досліджень НАН України.

Народився 30 січня 1928 р. у м. Одесі, у 1949 закінчив Свердловський юридичний інститут, у 1950 р. розпочав професійну діяльність на посаді державного арбітра. У 1956 р. захистив кандидатську дисертацію, у 1965 р. – докторську. У 1972 р. був обраний членом –кореспондентом, а у 1988 р. – дійсним членом Академії наук Української РСР.

З 1956 р. життєдіяльність вченого пов'язана з Донбасом. Протягом 1956-1966 років обіймав посади начальника юридичного відділу ряду міністерств. У 1966 р. з посади заступника керівника і завідувача економіко-правового сектора Донецького відділення Інституту економіки АН УРСР розпочалася його безпосередня наукова діяльність. З 1969 по 1992 – заступник директора Інституту економіки промисловості АН УРСР, з 1992 р. – директор Інституту економіко-правових досліджень НАН України.

В.К. Мамутов – видатний фахівець у галузі господарського права. Великий творчий потенціал вченого, невичерпна енергія та працьовитість відображені у різних напрямках його досліджень, а талановитість, ерудиція, наукова принциповість, новаторський підхід – у значущості його наукових надбань. Все це вплинуло на визнання В.К. Мамутова фундатором теорії правового регулювання господарської діяльності.

Він є засновником комплексного економіко-правового підходу до управління виробництвом, розробником новаторських підходів, концепцій і програм державного регулювання економіки.

Фундаментальні дослідження та прикладні розробки радянського періоду, зокрема у сфері організації правової роботи у народному господарстві, посилення зацікавленості у підвищенні ефективності виробництва, розвитку господарського законодавства, відносин підприємств з органами господарського керівництва, відповідальності у господарських відносинах є актуальними і сьогодні. Це обумовлено спрямованістю досліджень на забезпечення правопорядку у народному господарстві, економічне обґрунтування законодавства, використання права як основної форми регулювання суспільних відносин.

Роботи останніх років присвячені питанням методології та удосконалення правового регулювання господарської діяльності в умовах змішаної економіки, забезпечення ефективності державного регулювання економіки, регіонального управління, антимонопольно-конкурентного законодавства, запобігання тінізації і криміналізації економіки, порівняльного господарського права тощо.

Істотним є внесок В.К. Мамутова у кодифікацію господарського законодавства, ідея якої озвучена ще у 70-ті роки. З 1991 по 2002 р.р. він керував роботою з підготовки проекту Господарського кодексу. Чинний Господарський кодекс України – це результат наполегливої, самовідданої, крпітливої роботи вченого. У 2004 р. побачив світ на-

уково-практичний коментар кодексу, підготовлений під керівництвом та при безпосередній участі В.К. Мамутова.

Ювіляр є засновником Донецької школи господарського права, яка успішно проводить наукові дослідження на стику двох наук – економіки і права та вирізняється тісним зв'язком юридичних досліджень з господарською практикою.

В.К. Мамутов – автор більш ніж 500 наукових робіт, у тому числі 23 монографій, 4 підручників з господарського права для вузів.

Він регулярно бере участь у міжнародних наукових форумах, виступає на міжнародних конференціях, читає лекції в Росії, Чехії, Польщі, Німеччині. Його праці отримали міжнародне визнання, формують окремі напрямки досліджень, використовуються іншими вченими як в Україні, так і за кордоном. Під його вмілим та справедливо вимогливим керівництвом захищено понад 30 кандидатських та докторських дисертацій.

Участь вченого у розвитку науки, правотворчості, правозастосувальній діяльності високо оцінена державою, неодноразово була відмічена високими державними нагородами.

В.К. Мамутов за високі людські якості, невичерпну енергію, творчий потенціал, цілеспрямованість, наукову скрупульозність, організаторські здібності спіткає велику повагу юридичної громадськості, колег, співробітників, учнів.

***Шановний Валентине Карловичу!***

***З великою повагою до Вас, як до людини,  
видатного науковця, талановитого педагога  
та мудрого керівника, вітаємо з ювілеєм.***

***Бажаємо простих людських цінностей: благополуччя, добра та щастя.  
Щиро зичимо сил, творчої наснаги, плідної праці та нових здобутків на ниві науки,  
правотворчості, громадського життя.  
Нехай Ваше життя і надалі буде активним,  
насиченим на цікаві зустрічі та події,  
а Ваша подальша діяльність знаходитиме відгук,  
підтримку та визнання у Ваших колег, учнів, суспільства.***

Колектив...